

## TARTALOM

<b>Havasi Éva:</b> Az EU versenypolitikája és a beruházásösztönzési rendszerekkel kapcsolatos szabályozásai	4
<b>Bogóné Jehoda Rozália:</b> Globalizáció és az újjgazdaság	24
<b>Simon György:</b> Gazdasági felzárkózás és növekedési tényezők	38

## EURÓPAI UNIÓ

<b>Losonczi Miklós:</b> EU-csatlakozás, adóharmonizáció és Magyarország nemzetközi versenyképessége	59
---	----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	75
--------------------------------------	----

## JOGI MELLÉKLET

<b>Dr. Vörös Imre:</b> A nemzetközi adásvételi szerződés tartalma: a felek jogai és kötelezettségei, valamint a szerződésszegés szabályozása a Bécsi Egyezményben és gyakorlatában	109
--	-----

## Szeptemberi számunk

két cikke is az Európai Unió szabályrendszerének hazánk szempontjából különlegesen fontos témájával foglalkozik. A beruházásösztönzési rendszer kereteit behatóan vizsgáló versenypolitikáról szóló írást, tárgyának jelentősége miatt, a lap vezető cikkévé emeltük. Az Európai Unió gazdaságfilozófiájának meghatározó eleme a szabályozott verseny, amelyben a szabályozás elsősorban nem a verseny korlátozására, hanem szabadságának megvédésére irányul. Így az állami támogatások szabályozásának rendje igen szigorú. Bár cikkünk konkrétan nem foglalkozik azzal a kérdéssel, milyen lehetőségei vannak e keretek között hazánknak arra, hogy elsősorban a külföldi tőkevonzás érdekében beruházásösztönzési eszközökkel éljen, mégis ennek meghatározásához nyújt segítséget azáltal, hogy részletekbe menően bemutatja az európai uniós szabályozást. – Az Európai Unió rovatunkban megjelenő cikk, amely az adóharmonizációval összefüggésben történt és történő hazai változásokat elemzi és értékeli a hazai versenyképesség szempontjából, szorosan kapcsolódik az előbb említett cikkhez, hiszen az adókedvezmények részét képezik a beruházásösztönzés eszköztárának is. Az alkalmazkodást adófajtánként vizsgáló cikk következtetése, hogy a magyar adórendszer már jórészt összhangban van a közösséggel, és a csatlakozási szerződés hatályba lépése nem fogja hátrányosan érinteni Magyarország nemzetközi versenyképességét és a magyar adópolitika mozgásterét. – A globalizáció mellett és azzal szoros összefüggésben a világméretű gazdasági változások értelmezése terén az utóbbi időben az egyik leggyakrabban használt kulcsszó az „újgazdaság”. Mint minden új fogalom, ez is ma még kissé elnagyolt, értelmezése nem egységes és viták tárgya. Cikkünk szerzője azokat a legfontosabb folyamatokat veszi számba, amelyek az újgazdasághoz kapcsolódnak, köztük a tudás felértékelődését, a vállalatok közötti verseny új dimenzióit, a kormányzatok szerepét. – A következő cikk nagyszabású, önálló gazdaságelméleti kutatáson alapuló, folyóiratunkban korábbi cikkek sorában bemutatott növekedési modell alkalmazása. A szerző a magyar gazdaságnak az Európai Unióhoz és az Egyesült Államokhoz történő felzárkózása lehetőségeit vizsgálja. Ennek keretében analizálja a gazdasági fejlettségi mutatókban jelentkező „távolság” alakulását 1960 óta, és az ún. endogén növekedési modell alapján elemzi az elmaradás alapvető okait és tényezőit. Különösen fontos, hogy a modell alapján leszűrt fő következtetése egybevág a számos más megközelítésből adódó megállapítással: a felzárkozási folyamat kulcsa a képzettség és a kutató-fejlesztő tevékenység kiemelt fejlesztése.

A szerkesztő

## Az EU versenypolitikája és a beruházásösztönzési rendszerekkel kapcsolatos szabályozásai

HAVASI ÉVA

*Az Európai Unióban az állami támogatások szabályozásának kérdései egyértelműen közösségi hatáskörbe tartoznak. Az állami támogatások jogi kereteinek megteremtésével, a támogatások engedélyezésével, ellenőrzésével, az esetleges szankciókkal kapcsolatos nemzeti kompetenciákat a tagállamoknak át kellett ruházniuk az EU intézményeire, elsősorban a bizottságra. A nemzeti verseny- és támogatáspolitikai szabályozóikat alá kellett rendelniük a közösségi előírásoknak. A kelet-európai országokkal folytatott csatlakozási tárgyalások egyik legkényesebb kérdésköre éppen a versenyfejezet, annak az állami támogatásokkal kapcsolatos témái voltak. A kölcsönös kompromisszum elérése, a tárgyalások sikeres befejezése, a tagság elnyerése érdekében a tagjelölt országok kénytelenek voltak bizonyos nemzeti érdekeiket átmenetileg háttérbe szorítani, és a vonatkozó közösségi vívmányok átvételétől remélt hosszú távú érdekeket és eredményeket előtérbe helyezni. A cikk az állami támogatásokra vonatkozó EU-előírásokat és azoknak a tagállamokban történő gyakorlati alkalmazását vizsgálja.*

Az Európai Unió versenypolitikájának egyik kulcseleme, hogy az állami támogatások szabályozásának kérdései egyértelműen közösségi hatáskörbe tartoznak. Már az európai egységesülési folyamatot elindító integrációs alapszerződés is ezt helyezte kilátásba. Az egységes belső piac kiépítése, majd a közös pénz megteremtése újabb impulzust és indokokat adott a közösségi szabályozás és hatáskörök kiterjesztéséhez, megsziárdításához, finomításához, továbbá az állami támogatásokkal kapcsolatos nemzeti kompetenciák feladásához, közösségivé változtatásához. Újabban már a hivatalos EUDokumentumokban is nyíltan rögzítik, hogy kizárólag egy nemzetek feletti, független testület (az EU-bizottság) lehet illetékes annak megítélésére, hogy valamely tagország kormánya által nyújtott vagy tervezett bármilyen állami támogatás összeegyeztethető-e az integrációs alapelvekkel és célkitűzésekkel, az egységes belső piac és a gazdasági-pénzügyi unió támasztotta követelményekkel, azaz folyósítható-e egyáltalán.

Az EU illetékesei ugyanis abból az integrációs alapszerződésben is rögzített elvből indulnak ki, hogy az európai gazdaság nyitott, a szabad verseny által vezérelt piacgazdaság. Az állami támogatások viszont károsan hatnak a vállalkozások közötti szabad versenyre, mivel gátolják a piaci hatások érvényesülését, az erőforrások leginkább hatékony allokációját. Az állami támogatások versenyt torzító hatása egyéb mellett abban is

---

Havasi Éva, a KOPINT-DATORG Rt. főmunkatársa.

megnyilvánul, hogy bizonyos ágazatok vagy tevékenységek kedvezőbb elbánásban részesülnek másoknál, tehát a támogatások diszkriminálnak a tevékenységek és a vállalkozások között. Mindezek *veszélyeztetik az egységes belső piac zavartalan működését is*. A támogatások emellett gyengítik a vállalkozások gazdasági hatékonyságot növelő törekvéseit, sőt gyakorta a kevésbé hatékony vállalkozások életben maradását, fejlesztését segítik az eredményesebbek rovására. Az állami támogatások *potenciális veszélyt jelentenek a gazdasági és pénzügyi unió működőképességére* nézve is. Mindenekelőtt azáltal, hogy az államháztartások kiadási tételeit növelve, ellene hathatnak a szigorú költségvetési kritériumoknak, valamint a stabilitási és növekedési paktum előírásainak.

Az EU illetékesei gondosan ügyelnek arra, hogy az unió soron következő *kibővítése se lázithassa fel* az eddig kialakult és elsősorban a bizottság által meglehetősen nehezen kordában tartott közösségi támogatási fegyelmet, ne hígíthassa fel a közösségi versenypolitikát, azon belül az állami támogatásokkal kapcsolatos elveket, szabályozásokat és gyakorlatot. Egyebek mellett ezért is fogalmazódott meg *már a társulási megállapodásokban is* annak igénye, hogy a társult kelet-közép-európai országok fokozatosan nemzeti jogrendjükbe ültetik az uniós versenyszabályokat, köztük az állami támogatásokra vonatkozó előírásokat is. Ezekhez a szabályokhoz egyébként az Európai Gazdasági Térség országainak is alkalmazkodniuk kell.

A dolgok jelenlegi állása szerint minden jel arra mutat, hogy Magyarország 2004. május 1-jén – kilenc másik tagjelölt országgal egyetemben – az Európai Unió teljes jogú tagjává válik. Az 1998 óta tartó, négy évig húzódó csatlakozási tárgyalásokat ugyanis 2002 decemberében sikeresen lezárták, s 2003. április 16-án az EU és a tíz tagjelölt ország állam-, illetve kormányfői aláírták a csatlakozási szerződéseket. Ezek a teljes jogú EU-tagságot rögzítő dokumentumok a jelzett időpontban, tehát 2004. május 1-jén hatályba léphetnek. Abból a feltételezésből kiindulva persze, hogy az előírt – buktatóktól sem mentes – ratifikációs eljárások addig eredményesek lesznek az EU mind a tizenöt tagállamában és az Európai Parlamentben, valamint a tíz kelet-közép-európai országban is.

A tíz országgal, s köztük a kelet-közép-európai államokkal folytatott csatlakozási tárgyalások egyik legkényesebb témaköre éppen a versenyfejezet, annak az állami támogatásokkal kapcsolatos kérdésköre volt. Az állami támogatások közül is a beruházások, főként a külföldi tőkebefektetéseket ösztönző adókedvezmények voltak vita és alkudozás tárgyai. Az EU úgy ítélte meg, hogy a csatlakozó országokban az ez utóbbiakra vonatkozó *szabályozások és gyakorlat számos vonatkozásban ellentétes az unióban kialakult közösségi szabályozással és gyakorlattal, az állami támogatásokkal kapcsolatos acquis communautaire-rel*.

Mivel a közösségi vívmányok maradéktalan átvétele egyik alapfeltétele a tagság elnyerésének, megegyezés hiányában fennállt annak a veszélye, hogy halasztódhat a csatlakozás időpontja. A megegyezés érdekében mind az EU, mind a csatlakozandó országok kompromisszumokra kényszerültek. *Magyarországhoz hasonlóan a többi ország is kénytelen volt bizonyos nemzeti érdekeket átmenetileg háttérbe szorítani*, és a vonatkozó közösségi vívmányok átvételétől remélhető hosszú távú érdekeket és eredményeket előtérbe helyezni. Az EU részéről hajlandónak mutatkoztak belemenni abba, hogy az eddig nyújtott beruházásösztönző kedvezmények meghatározott átmeneti ideig még érvényben maradjanak.

Hasonló kompromisszumokra az EU mostani tagállamai is rákényszerültek az elmúlt évek során. Az állami támogatások jogi kereteinek megeremtésével, a támogatások engedélyezésével, ellenőrzésével, az esetleges szankciókkal összefüggő nemzeti jogkö-  
röket például át kellett ruházniuk az EU intézményeire, azok közül is elsősorban az

Európai Bizottságra, nemzeti verseny- és támogatáspolitikai szabályozóikat alá kellett rendelniük a közösségi előírásoknak.

A továbbiakban – eltekintve az uniós versenypolitika más területeitől – az állami támogatásokra vonatkozó EU-előírásokat és azoknak a tagállamokban történő gyakorlati alkalmazását elemezzük. Természetesen megkülönböztetett figyelmet fordítunk a beruházásösztönzési támogatásokkal kapcsolatos szabályozásoknak, követelményeknek és azok tagállami alkalmazásának. Ahol arra lehetőség adódik, levonjuk a hazai rendszerrel és alkalmazással kapcsolatos konzekvenciákat is.

Mindenekelőtt azonban az állami támogatások közösségi jogi definícióját és a bizottság állami támogatásokkal összefüggő meghatározó szerepét tartjuk fontosnak felvázolni.

### **Az állami támogatások, ezeken belül a beruházásösztönző támogatások az EU jogrendszerében. Az Európai Bizottság kizárólagos hatásköre a támogatások megítélésében, engedélyezésében és ellenőrzésében**

#### *Az integrációs alapszerződés előírásai*

A piacgazdaság és a verseny meghatározó szerepe melletti közösségi és tagállami elvi elkötelezettség implikálta azt is, hogy az integráció elindítói és kivitelezői az integrációs alapszerződésben is rögzítsék a legfontosabb versenypolitikai szabályokat, így az állami támogatásokra vonatkozó alapszabályokat is. Ily módon ezek alkotják a támogatásokkal kapcsolatos *elsődleges integrációs jogforrásokat*. Ezek közvetlenül kötelező hatályúak a szerződést aláíró tagországok kormányai és az integrációs intézmények számára egyaránt.

Az alapszerződés 87. cikkelye<sup>1</sup> kimondja: „Amennyiben a Szerződés másképpen nem rendelkezik, egy tagállam által közvetlenül, vagy pedig más csatornán állami forrásokból folyósított bármely támogatás, bármilyen formája legyen is annak – mivel torzítja vagy torzulással fenyegeti a versenyt azáltal, hogy bizonyos vállalkozásokat vagy bizonyos javak termelését kedvezményezi, és érinti a tagállamok közötti kereskedelmet – *összeegyeztethetetlen a közös piaccal.*”

Természetesen a szerződés megalkotói is mindenkor tudatában voltak annak, hogy az általános tiltás ellenére mindig adódhatnak olyan helyzetek, amikor szükségszerű, hogy a nemzeti kormányok az állami támogatás valamely formáját alkalmazzák bizonyos nemzeti érdekek és célok megvalósítása érdekében. Ezért az alapszerződés maga is rögzíti a fenti szabály alóli főbb *kivételeket*.<sup>2</sup>

A szerződés a kivételek két változatát tartalmazza. Az egyik szerint bizonyos meghatározott esetekben a támogatások nem ellentétesek a közös piaccal. A kivételek másik csoportjába olyan támogatásokat soroltak, amelyeknél mérlegelés tárgya lehet az összeegyeztethetőség, tehát az általános szabály alkalmazása alóli felmentés (derogáció) kérdése.

A következő támogatások *nem ellentétesek a közös piaccal* (92. cikkely, 2. bekezdés):

- A szociális jellegű támogatás;
- a természeti katasztrófák vagy rendkívüli körülmények orvoslását célzó támogatás;
- Németország bizonyos régióinak nyújtott támogatások, amelyek az ország megosztottságából eredő gazdasági hátrányokat hivatottak kompenzálni.

<sup>1</sup> Az időközben módosított alapszerződésről van szó, az eredeti szerződésben ezeket a szabályokat a 92. cikkelyben rögzítették.

<sup>2</sup> Megjegyzendő, hogy az alapszerződés módosításai során a kivételek köre is változott.

A következő támogatások *összegezethetők lehetnek* a közös piaccal (92. cikkely, 3. bekezdés):

– Olyan régiók gazdasági fejlődését előmozdító támogatás, ahol az életszínvonal abnormálisan alacsony, vagy ahol komoly alulfoglalkoztatottság a jellemző;

– a közös európai érdekeltséget megtestesítő jelentős projektek kivitelezésének támogatása, vagy egy tagállam gazdaságában felmerülő komoly zavarok felszámolását célzó támogatások;

– bizonyos gazdasági tevékenységek vagy régiók fejlődésének megkönnyítését célzó támogatások, amennyiben ezek nem érintik olyan mértékben a kereskedelmi feltételeket, hogy az ellentétes lenne a közösségi érdekekkel;

– a kultúra és hagyomány megőrzést célzó támogatások, amennyiben ezek nem érintik olyan mértékben a közös kereskedelmet és versenyt, hogy az ellenkezne a közös érdekekkel;

– egyéb, a tanács által minősített többséggel a bizottság javaslata alapján hozott határozat által megjelölt támogatási kategóriák.

Az általános szabály alól kivételként vagy kivételként is értékelhető felsorolt támogatási lehetőségek tehát *viszonylag tág legális mozgásteret jelenthetnek a tagállamoknak* ahhoz, hogy bizonyos esetekben az állami támogatás eszközével éljenek. A későbbiekben azt is bemutatjuk, hogy a tagállamok meglehetősen széles körben élnek is ezzel a lehetőséggel, sőt a legális lehetőségek megkerülésével is próbálkoznak támogatásokat nyújtani bizonyos, erre érdemesült projekteknek, vállalkozásoknak, ágazatoknak. Ez annak ellenére történik, hogy az EU intézményei mind gyakrabban intenek a támogatások leszorítására, illetve arra, hogy azokat az ún. horizontális célkitűzések felé tereljék (ez utóbbi támogatásokról is a későbbiekben részletesebben szólnunk majd).

Indokoltnak tartjuk kiemelni azt is, hogy az állami, sőt a „nemzetek feletti” támogatásokat maga az EU is szükségesnek és indokoltnak tartja meghatározott közösségi célkitűzések megvalósítása érdekében. Csupán utalunk a közös agrár-, kohéziós, strukturális politika támogatási alapjaira, a közlekedés, a foglalkoztatás, a kutatás-fejlesztés stb. céljaira elkülönített közösségi pénzeszközökre stb.

Az elsődleges jogforrás közvetlenül nem utal a beruházásösztönző támogatásokra. Mindazonáltal szinte valamennyi, az általános szabály alól kivételként fentebb felsorolt támogatási lehetőségbe *belefernek, sőt szükségszerűen és legálisan beletartoznak a beruházásösztönző támogatások* is, amennyiben ezeket a kivételeket indokoltá tevő célokkal összhangban folyósítják. Erre a kérdésre a későbbiekben még szintén visszatérünk.

Az integrációs szerződésben rögzített elvek és elsődleges jogszabályok alapján az elmúlt évek során – főként tanácsi vagy bizottsági rendeletek (regulations) formájában – az állami támogatásokra vonatkozó *másodlagos jogforrások* születtek. A rendeletek *közvetlenül kötelező hatályúak*, tehát a tagállamok a nélkül is kötelesek alávetni magukat ezeknek, hogy átültetnék őket saját nemzeti jogrendjükbe. A rendeletek, továbbá az egyéb másodlagos jogszabályok közül a fontosabbak, ezek közül is főként a közelmúltban hozottak főbb tartalmi kérdéseit a későbbiekben értékeljük. Előbb azonban mindenképpen foglalkozni kell azzal a megkülönböztetett hatáskörrel, amellyel a bizottság rendelkezik az állami támogatások engedélyezése, ellenőrzése, szankcionálása területén.

*A bizottság állami támogatásokkal kapcsolatos szerepvállalását és jogosultságait maga az integrációs alapszerződés is rögzíti.* A 88. cikkely<sup>3</sup> kimondja, hogy a bizottság, együttműködve a tagállamokkal, köteles állandó figyelemmel kísérni ez utóbbiak valamennyi létező támogatási rendszerét. Jogosult a közös piac fejlődése által megkívánt megfelelő szabályozások megalkotására. Amennyiben a bizottság megállapítja, hogy vala-

<sup>3</sup> Az eredeti alapszerződés 93. cikkelye.

mely tagállam által közvetlenül vagy más csatornán állami forrásokból nyújtott támogatás ellentétes a közös piaccal, illetve ha a támogatással visszaélnék, határozatával (decision) *elrendelheti a támogatás leállítását vagy meghatározott időre történő felfüggesztését.*

Ha a szóban forgó tagország nem tesz eleget a határozatnak, a bizottság az ügyet az EU-Bíróság elé viheti. A tagállamok panasszal a tanácshoz fordulhatnak. Amennyiben a bizottság időközben eljárást indított az ügyben, a tanács döntéséig az felfüggesztendő. Amennyiben a tagállami panaszt követő három hónapon belül a tanács nem hoz döntést, a bizottság meghozhatja végleges határozatát.

A tagállamok kötelesek kellő időben *tájékoztatni a bizottságot a tervezett támogatásokról.* Ha a bizottság úgy találja, hogy a tervezett támogatás ellentétes a közös piaccal, úgy a fentebb említett eljárásnak vetheti alá a tagállamot. Ez utóbbinak *a bizottság végleges határozatáig tilos végrehajtania a szóban forgó tervet, azaz nem folyósíthatja a tervezett támogatást.*

A bizottság megkülönböztetett hatáskörére („specific competence”) vonatkozó, az alapszerződésbe foglalt szabályokat *1999-ben tanácsi rendelet*<sup>4</sup> erősítette meg, bővítette ki, egyben a bizottság évek során hozott eljárási és elvi határozatait emelte magasabb rendű közösségi jogszabály szintjére.

A rendelet *I. fejezete* a támogatásokkal kapcsolatos fogalmakat tisztázza, úgymint:

- támogatás;
- létező támogatás;
- engedélyezett támogatás;
- engedélyezésre számot tartó támogatás;
- támogatási rendszer;
- egyedi támogatás;
- törvényellenes támogatás;
- támogatással való visszaélés;
- érintett felek.

*A II. fejezet* a támogatások notifikációs eljárásaira vonatkozó előírásokat részletezi.

– Az új támogatások bejelentési kötelezettsége címet viselő cikkely – miután megismétli az erre vonatkozó alapszerződésbe foglalt előírásokat – azt is rögzíti, hogy a bizottság késedelem nélkül köteles tájékoztatni a tagállamot a bejelentés vételéről. A tagállam köteles minden szükséges információval ellátni a bizottságot ahhoz, hogy az határozatát meghozhassa. A bejelentési kötelezettség alá eső támogatás mindaddig nem folyósítható, míg a bizottság meg nem hozta határozatát, vagy valószínűsíthetően engedélyezni fogja azt. Ez utóbbi kitétel újdonság az alapszerződésben foglaltakhoz képest.

– Külön cikkelyek rögzítik a bizottságnak a notifikáció tanulmányozásával, a határozathozatallal, további információk igényével, az esetleges vizsgálat elindításával, lefolytatásával és lezárásával, a notifikáció vagy a bizottsági határozat lehetséges visszavonásával összefüggő eljárási szabályokat.

*A III. fejezet* a törvényellenes támogatással, *a IV. fejezet* a támogatással való visszaéléssel, *az V. fejezet* a létező támogatási rendszerekkel kapcsolatos eljárási procedúrák szabályait rögzíti. Az utóbbi fejezet például előírja, hogy a tagállamok *kötelesek a bizottságot tájékoztatni valamennyi létező támogatási rendszerükről.* Amennyiben a bizottság úgy találja, hogy valamely rendszer *nem vagy már nem egyeztethető össze*<sup>5</sup> a

<sup>4</sup> Lásd: Council Regulation (EC) 659/1999 of 22 March 1999 laying down detailed rules for the application of Article 93 of the EC Treaty. Official Journal of the European Communities (*O. J.*), L 083., 1999. márc. 27., 0001–0009. o.

<sup>5</sup> A Bizottság már több esetben döntött úgy, hogy korábban megengedett állami támogatás már nem tartozik az általános szabály alóli kivételek körébe, tehát bővítette a tiltott támogatások körét.

közös piaccal, úgy az előírt eljárást követően a következő tartalmú ajánlással kell élnie a tagállam felé:

- lényegi változtatásokra van szükség a rendszerben;
- vizsgálatot kell kezdeményezni;
- meg kell szüntetni a rendszert.

Ha a szóban forgó tagállam nem hajlandó elfogadni az ajánlások valamelyikét, a bizottság eljárást köteles kezdeményezni az ügyben.

A rendelet VI. fejezete az érintett felek<sup>6</sup> jogait taglalja, a VII. fejezet a bizottság monitoring tevékenységével kapcsolatos eljárási szabályait tartalmazza. Ez utóbbi fejezetben egyebek mellett rögzítik, hogy a tagállamoknak éves jelentésekben kell beszámolniuk a bizottságnak összes létező támogatási rendszerükről, azokról is, amelyekre nézve egyébként nincs előírva bejelentési kötelezettség.

A 30. cikkely azt is egyértelművé teszi, hogy a rendelet teljes egészében és közvetlenül kötelező erejű a tagállamokra nézve.

### **Az EU állami támogatásokkal és beruházásösztönzéssel kapcsolatos fontosabb másodlagos szabályozásai**

Az előzőekben már említettük, hogy az integrációs alapszerződésben rögzített, az állami támogatásokra vonatkozó általános szabály alól felsorolt kivételek jó részébe beleférnek, illetve szükség szerint *benne foglaltatnak a beruházásösztönző támogatások is*. A kivételek közül e tekintetben elsősorban a *regionális támogatások* különféle kategóriái jönnek szóba, illetve fontosak számunkra. A regionális támogatások között előkelő helyet foglalnak el azok, amelyek kimondottan a *legkevésbé fejlett vagy jelentős munkanélküliséggel küzdő térségekbe irányuló tőkebefektetéseket, új vállalatok letelepedését, a vállalkozások tevékenységének diverzifikálását, modernizálását, fejlesztését, új munkahelyek teremtését ösztönzik*.

Az ilyen tartalmú feltételekhez kötött – tehát termelő jellegű – beruházások ösztönzését (támogatását) az EU intézményei is szükségesnek és legálisnak tartják. A feltételeket azzal is kiegészítik, hogy a szóban forgó befektetéseknek és a munkahelyteremtésnek bizonyos időn keresztül folyamatosan kell kifejteniük hatást, tehát „*fenntartható*” fejlődést kell vinniük a fejlődésben lemaradt térségekbe. Mi több, kivételes esetekben, amikor is a beruházási támogatások sem elegendőek ahhoz, hogy egy adott térségben kimutatható gazdasági fejlődés induljon meg, az EU illetékesei esetenként azt sem ellenzik, hogy a kérdéses tagállam *működési támogatásban (operating aid) is részesítse* a létesítményeket.

A bizottság úgy ítéli meg, hogy az ilyen regionális beruházásösztönző támogatásoknál *el lehet tekinteni azok versenytorzító hatásaitól*. Ezeket a hatásokat ugyanis bőven kompenzálhatják a támogatásoktól várható, a régiók fejlődését előmozdító pozitív eredmények. A kimutatható fejlődés érdekében – a bizottság szerint – szükség van arra, hogy az ilyen támogatásokkal a tagállamok takarékosan és koncentráltan éljenek, tehát a támogatások ne aprózódjanak szét.

A nemzeti regionális beruházásösztönző támogatások ilyen megítélése az EU intézményei részéről annál is inkább indokolt, mivel az unió Regionális Fejlesztési, Kohéziós és más alapjai, illetve az ezekből nyújtott beruházásösztönző támogatások ugyancsak hasonló szempontokat vesznek figyelembe a támogatások odaítélésénél. Ezeknek az uniós támoga-

<sup>6</sup> Az I. fejezet definíciója szerint ezek lehetnek tagállamok, személyek, vállalkozások, vállalkozók egyesületei stb., akik a támogatás folyósításában érintettek, illetve főként a támogatás kedvezményezettjei, a versenytársak, kereskedelmi egyesületek.



tásoknak főként az ad legitimitást, hogy az európai integráció egyik legfontosabb, az alapszerződésben is rögzített alapelvének megvalósítását, az elmaradottabb térségek gazdasági-társadalmi felzárkózásának (kohézió) kibontakoztatását célozzák.

Az előzőekben vázoltak persze korántsem jelentik azt, hogy a Bizottság teljesen szabad kezet adna a tagállamok kormányainak a regionális felzárkózást célzó beruházások támogatásához. Az integráció kezdete óta eltelt évtizedek alatt számos bizottsági dokumentum igyekezett érvényt szerezni az ún. közösségi szempontoknak és érdekeknek, alátámasztani, hogy a támogatások milyen esetekben értékelhetők összhangban lévőnek vagy ellentétesnek a közös piaccal, miként kell a tagállamoknak alkalmazniuk az alapokmány nemzeti regionális támogatásokkal kapcsolatos cikkelyeit, illetve bekezdéseit.<sup>7</sup> Ezek a dokumentumok azonban 1998-ban hatályukat veszítették, amikor is a bizottság egységes szabályozásban, irányelvben foglalta össze a nemzeti regionális támogatásokra vonatkozó közösségi elvárásokat.<sup>8</sup>

### **A nemzeti regionális támogatásra vonatkozó bizottsági irányelvek főbb tartalmi kérdései, különös tekintettel a beruházásösztönző támogatásokra**

Az irányelvek abból indulnak ki, hogy a regionális támogatások abban különböznek az egyéb állami támogatásoktól, hogy meghatározott térségek fejlesztésére koncentrálnak. E térségek fejlesztése *elsősorban a beruházások és az új munkahelyek teremtésének ösztönzésével* segíthető elő.

A bizottság ezen irányelveit valamennyi szektornak nyújtott állami támogatásra vonatkoztatja, kivéve a mezőgazdasági termékek termelését, feldolgozását és marketingjét, valamint a halászatot és a szénbányászatot. Néhány ágazatra azonban, az irányelveken túl, specifikus szabályozások is érvényben vannak. Ezek az ágazatok a következők:

- a szállító szektor,
- az acélipar,
- a hajógyártás,
- a szintetikus szálak gyártása,
- a gépkocsigyártás.

A regionális nagyberuházások ösztönzésére ugyancsak külön szabályozás vonatkozik.<sup>9</sup> Az irányelvek leszögezik, hogy az általános tiltás alól csak akkor kaphatnak felmentést a regionális fejlesztési támogatások, ha biztosított a kellő egyensúly azok versenytorzító hatásai és az elmaradott térségben elérendő pozitív fejlődési hatások között. Egyetlen vállalatnak vagy tevékenységi körnek nyújtandó ad hoc állami támogatás esetében általában a versenytorzító hatás válhat dominánssá a régióra gyakorolt fejlődési hatásokkal szemben, ezért csak kivételes esetekben értékelhető összhangban lévőnek a közös piaccal.<sup>10</sup> Következésképpen a támogatás engedélyezésére általában csak *multiszektorális támogatási rendszerben* lát lehetőséget a bizottság, amely rendszer adott régióin belül *minden vállalkozás felé nyitott*.

Az irányelvek előírják a támogatásban részesíthető *régiók nagyságának* meghatározását. A bizottság abból indul ki, hogy az unió szintjén a támogatásban részesülő régiók összességének nagysága nem lehet nagyobb a támogatásban nem részesülő régiókéénál.

<sup>7</sup> Elsősorban a dokumentum 92(3)(a) és 92(3)(c) cikkelyeiről, illetve bekezdéseiről van szó.

<sup>8</sup> Lásd: Guidelines on national regional aid. *O. J.*, C 74., 1998. márc. 10. 9–31. o. Módosítva: 2000. szept. 9. *O. J.*, C 258. 5. o.

<sup>9</sup> Multisectoral framework on regional aid for large investment projects. *O. J.*, C 70., 2002. márc. 19.

<sup>10</sup> A nehézségekkel küzdő vállalkozások ad hoc támogatása nem tartozik a regionális támogatások kategóriájába, külön szabályozás tárgya. Lásd: *O. J.*, C 368., 1994. dec. 23; *O. J.*, C 288., 1999. október 9.

A meghatározásnál a régiók népességét veszik alapul, tehát a támogatott régiók lakosainak száma nem lehet magasabb az unió össznépessége felénél. A 2000–2006 közötti időszakokra az unió mutató nagyságát 42,7 százalékban szabták meg.

Az irányelvek konkrétan nem rögzítik ugyan, de a bizottság egy korábbi dokumentumában<sup>11</sup> azt a követelményt állította a tagállamok elé, hogy a nemzeti regionális támogatásban részesülő régiók összesen nem lehetnek nagyobbak a közösségi strukturális alapok által támogatott régiók nagyságánál. A megfelelő közösségi mutatók a következők: Görögország, Portugália és Írország 100, Spanyolország 79,2, Olaszország 43,6, Finnország 42,2, Franciaország 36,7, Németország 34,9, Luxemburg 32, Belgium 30,9, Nagy-Britannia 28,7, Ausztria 27,5, Dánia 17,1, Svédország 15,9, Hollandia 15 százalék.

Már a mutatókból is kiolvasható, hogy az EU legfejlettebb országai is területük meglehetősen nagy hányadán nyújthatnak regionális támogatásokat, nem is beszélve az egyéb jogcímen folyósított támogatásokról. Megjegyzendő, hogy *Magyarország a csatlakozást követően feltehetően valamennyi régióját részesítheti majd ilyen támogatásban*, feltéve ha a bizottság a konkretizált támogatásokat nem találja ellentétesnek a közös piaccal.

Az irányelvekben külön fejezetet szánnak a támogatások céljára, formáira és nagyságára vonatkozó követelményeknek.

Ami a *célok*at illeti, azok általában vagy *termelőberuházások* (*initial investment = zöldmezős beruházások*), vagy *beruházáshoz kötött munkahelyteremtés ösztönzésére* irányulnak. Az ilyen támogatás egyebek mellett akkor lehetséges, ha annak kedvezményezettje a beruházás legalább 25 százaléka erejéig finanszírozza a költségeket. Ez az önrész nem tartalmazhat támogatáselemeket.

A *támogatás formája* lehet szubvenció, alacsony kamatozású vagy kamatmentes hitel, kormánygarancia vagy kedvező feltételekkel történő állami részvényvásárlás, adómentesség, társadalombiztosítási járulék csökkentése, javak és szolgáltatások engedményes áron való biztosítása stb.

Az irányelvek azt is kikötik, hogy a támogatásért a *kivitelezés megkezdése előtt* kell folyamodnia a beruházónak.

A *támogatás nagysága* az ún. *intenzitási mutató*hoz kötődik, amit a beruházás értékének százalékában határoznak meg. A bizottságnak adózás előtti bruttó értéken kell jelenteni (notifikáció) a tervezett támogatást. A bizottság azt ún. nettó szubvenciók egyenértékére (*net grant equivalent – NGE*) konvertálja, amit ugyancsak a beruházás értékének százalékában mért intenzitási mutatókkal fejeznek ki, és alkalmas a tagállamok közötti összehasonlításra is.

Az irányelvek részletesen kifejtik a fentiekkel kapcsolatos definíciókat, követelményeket és számítási módozatokat. Ezekre terjedelmi okokból nem térhetünk ki. Említést érdemel viszont, hogy a tagállamok ún. regionális *támogatási térképeket* kötelesek készíteni, amelyeknek tartalmazniuk kell a támogatásban részesítendő régiókat, valamint a támogatásintenzitási *plafonokat*. A bizottság ezeket határozat formájában hagyja jóvá, azaz végső soron a *bizottság határozza meg az egy-egy régióknak folyósítható támogatások maximális nagyságát*. A jóváhagyás meghatározott időre érvényes, majd a térképet felülvizsgálják. Az EU tagállamaira nézve a 2000–2006-os évekre vonatkozó ilyen jóváhagyási eljárásokról az *Official Journal of the European Communities (O. J.)* különböző példányaiban található hivatalos információk (C és L szériák).

<sup>11</sup> Communication from the Commission to the Member States on the links between regional and competition policy. *O. J.*, C 30/3., 1998. márc. 26.

## Regionális támogatás nagyberuházási projektekhez

Jóllehet az előzőekben vázolt irányelvek a regionális nagyberuházásokra is érvényesek, a bizottság jónak látta, hogy specifikus szabályozással is behatárolja az ilyen beruházások támogatási lehetőségeit. 2002-ben hozta nyilvánosságra ezzel kapcsolatos multiszektorális keretszabályozását.<sup>12</sup> A szabályozás az 1988–2002 közötti évekre vonatkozó korábbi keretszabályozást<sup>13</sup> váltja fel. A nagyberuházási projektek támogatásának külön szabályozását az alábbiak miatt tartotta indokoltnak a bizottság.

A korábbi szabályozás nem befolyásolta számottevően az ezeknek a projekteknek juttatott állami támogatások nagyságát. A bizottság szükségét látja egy *restriktívebb megközelítésnek*. Az EU fő célkitűzései – az egységes piacon a zavartalan verseny érvényesítése, a gazdasági-szociális kohézió és az ipari versenyképesség javítása – közötti kellő egyensúly biztosítása a *támogatási szabályok szigorítását* követelik meg.

– A különféle szabályok egységes keretbe foglalása egyszerűsíti a közösségi jogi beavatkozást, javítja az állami támogatások ellenőrzésének áttekinthetőségét.

– Az egyszerűbb szabályozás csökkenti az adminisztrációkra háruló terhet.

– A komolyabb versenyzavarok elkerülése érdekében *szigorúbb szabályokat kell alkalmazni a strukturális nehézségekkel küzdő ágazatok viszonylatában is*.

A bizottság úgy ítélte meg, hogy a regionális nagyberuházások *hatékonyabb ellenőrzésére* van szükség. Ezt a következők indokolják.

– A valamennyi támogatásra jogosult régióra megállapított támogatási plafonok azt célozzák, hogy kellő ösztönzést adjanak az egyes régiók fejlődéséhez. Mivel azonban egy régió vonatkozásában egyetlen összevont mutatóról van szó, a regionális nagyberuházások esetében ezek gyakorta magasabb támogatást indukálnak, mint amit a szóban forgó régió elmaradottsága indokolna. Az új szabályozás ezért a *nagyberuházási projektek esetében korlátozza az ösztönzés mértékét*.

– A nagyberuházások már csak azért is képesek hozzájárulni egy térség fejlődéséhez, mert más vállalatokat is ösztönözhetnek az ide irányuló befektetésre, s mert általában fejlett technológiát hoznak, valamint előmozdítják a munkaerőképzést is. Megfontolandó ugyanakkor, hogy ezek a befektetések viszont kevésbé érzékenyek a régió specifikus problémáira, s emellett könnyebben juthatnak pénzüpi hitelekhez, tehát *nem feltétlenül kényszerülnek az adott térség korlátozott finansziális lehetőségeit (a plafon mértékéig) kihasználni*.

– Ha a nagyberuházások a régióra megállapított általános támogatási plafon alapján részesülnek támogatásban – mivel a *támogatás kedvezményezettje általában jelentős szereplője a piacnak* –, megnő a veszélye annak, hogy még inkább torzíthatják a versenyt a többi tagállam viszonylatában.

– A nagyberuházásokat kivitelező vállalatok általában *jelentős alkuerővel rendelkeznek* a támogatást folyósító hatóságokkal folytatott tárgyalásokon. Több országban is számíthatnak támogatásra, ami az országok közötti *túllicitáláshoz* vezethet. Ily módon a kapott támogatások aránytalanul magasak is lehetnek a régió szükségleteihez képest.

– Az ilyen licitek azt is eredményezhetik, hogy a támogatás intenzitása meghaladja azoknak a pótlólagos költségeknek a szintjét, amelyek az elmaradott térségbe történő befektetés miatt merülnek fel.

<sup>12</sup> Communication from the Commission – Multisectoral framework on regional aid for large investment projects. O. J., C 70., 2002. márc. 9.

<sup>13</sup> O. J. C 107., 1998. ápr. 7.

– A szükséges minimumot meghaladó támogatás kevésbé hatékony beruházási helyválasztáshoz is vezethet, emellett feleslegesen terhelheti az adófizetőket a kedvezményezett javára.

– A gyakorlat azt mutatja, hogy a támogatásban részesülő nagyberuházások általában tőkeintenzívebbek, mint a kisebb projektek. *A kisebb, munkaerő-intenzív projektek preferálása* a támogatások elbírálásakor segíthet a foglalkoztatási és munkanélküliségi gondok megoldásában.

– Bizonyos nagyberuházások előidézhetik a verseny torzulását, s ezért kétséges, valóban kedvező hatást gyakorolnak-e egy régió fejlődésére. Ez különösen akkor merülhet fel, ha egy ágazatban *egyetlen vállalat* szerez magas piaci részesedést, vagy ha a kapacitások növekedésével nem tart lépést a gyártott termék iránti kereslet. Főként a strukturális problémákkal küzdő ágazatok vannak kitéve ilyen veszélynek.

– A szóban forgó nemzeti támogatásokat *összhangba kell hozni közösségi strukturális alapok támogatásaival*. Mivel ez utóbbiak hozzájárulnak bizonyos nagy projektek finanszírozásához, ezt is figyelembe kell venni a nemzeti nagyberuházási projektek támogatásának megítélésénél.

A bizottság érveléséből is következik, hogy az új szabályozás *csökkenteni kívánja a nagyberuházási projektekhez adott nemzeti állami támogatások mértékét*. Ennek a szabályozás 3. fejezete szerez érvényt. A szabály lényege, hogy a szóban forgó projektek támogatási plafonja (aid ceiling) alacsonyabb lesz, mint a régió egészének támogatási plafonjául meghatározott mutató. (Lásd az *1. táblázatot*.)

1. táblázat

### A nagyberuházási projektek támogatási plafonjai

Várható beruházási költségek	A módosított támogatási plafon
50 millió euróig	A regionális plafon 100 százaléka
5–100 millió euró között	A regionális plafon 50 százaléka
100 millió euró felett	A regionális plafon 34 százaléka

A szabályozás a fentiekre vonatkozó számítási módszert és példákat is tartalmaz.

A jelzett beruházások közül azok, amelyek támogatási kedvezményezettje az előállítandó termék értékesítésében, illetve a beruházást követő kapacitások vonatkozásában *több mint 25 százalékkal részesednek, nem részesülhetnek beruházásösztönző támogatásban*. Ugyanez vonatkozik az olyan beruházásra, ahol a *létesítendő kapacitás nagyobb, mint a piac 5 százaléka*, hacsak a gyártott termék felhasználásának növekedése az elmúlt 5 évben nem volt magasabb az Európai Gazdasági Térség GDP-bővülésénél.

A támogatásintenzitás maximuma 1,15 szorzóval növelhető, amennyiben a projekt az EU strukturális alapjainak támogatását is élvezzi.

### A strukturális problémákkal küzdő ágazatok beruházási projektjeinek támogatására vonatkozó előírások

A szabályozás felhívja a figyelmet arra, hogy azokban az ágazatokban, amelyeket komoly kapacitástöbblet vagy a kereslet folyamatos csökkenése jellemez, a beruházások versenytorzító hatása kézenfekvőbb. Indokolt tehát, hogy ezekben az ágazatokban *a beruházási projektek támogatottsága alacsonyabb legyen, mint más szektorokban*.

Korábban több érzékeny ágazatra specifikusan szigorúbb támogatási szabályok voltak érvényben.<sup>14</sup> A bizottság a jelen szabályozással ezeket a specifikus szabályokat *egyeséges keretbe* kívánja ötvözni. Előrevetíti tehát, hogy 2003. december 31-től a komoly strukturális problémákkal küzdő ágazatok listáját jelen szabályozáshoz mellékeli. Ezek nemzeti regionális beruházási támogatottságát feltehetőleg meg fogják szüntetni, de legalábbis szigorú korlátok közé szorítják azokat. 2004. január 1-jétől a tagállamok kötelesek a bizottság felé jelenteni minden olyan támogatási tervet, ahol a beruházás költségei meghaladják a 25 millió eurót. A bizottság csak abban az esetben hagyja jóvá a támogatást, amikor egy tagállam alá tudja támasztani, hogy a visszaeső ágazat termékei iránti kereslet erős növekedést mutatott az elmúlt 5 évben.

A szabályozás leszögezi, hogy a világ- és európai viszonylatban kapacitástöbblettel és szerkezeti átalakulással küszködő *acélgyártás*nak nyújtott támogatások nem egyeztetettek össze a közös piaccal.

A *gépkocsiiparban* a keretszabályozás 2003. január 1-jétől lépett hatályba. Amíg az érzékeny ágazatok listája nem emelkedik törvényerőre, az ágazatnak nyújtható támogatások maximális intenzitási mutatója a regionális támogatásokra megállapított plafon 30 százaléka lehet abban az esetben, ha a szóban forgó beruházási projekt költsége 50 millió eurónál nagyobb vagy a tervezett támogatás meghaladja az 5 millió eurót.

A *szintetikus műszálgyártás* esetében a keretszabályozás 2003. január 1-jétől érvényes. E dátum előtt bejelentett támogatási programokat a bizottság megvizsgálja. Amint az említett érzékeny ágazatok listája hatályos lesz, beruházási támogatás nem adható ebben az ágazatban.

A *hajóipar* tekintetében még vizsgálat tárgya, hogy az felkerüljön-e a szóban forgó listára.

A keretszabályozásban foglaltak kitérnek a bizottság ex-post monitoring tevékenységére, a végrehajtás feladataira is. Ez utóbbiak között szerepel egyebek mellett, hogy a tagállamok az elrendelteknek megfelelően meghatározott határidőkhöz kötve *módosítsák regionális támogatási térképeiket, 2003 végéig alakítsák át létező regionális támogatási rendszerüket, beleértve a notifikációra nem kötelezett támogatásokat is.*

A szabályozás az abban használt fogalmak meghatározásával és mellékletekkel zárul.

Mielőtt az EU-tagállamok által folyósított támogatások nagyságának, szerkezetének, formáinak elemzésére térnénk, röviden szólunk néhány támogatási formára, valamint az ún. horizontális támogatásokra vonatkozó EU-szabályozásról is.

## **A vállalati közvetlen adóztatás támogatási elemei**

A vállalati közvetlen adóztatás támogatási elemeinek rövid áttekintése annál is inkább indokolt, mivel a kelet-közép-európai országokkal folytatott csatlakozási tárgyalásokon éppen a vállalkozásoknak (főként a külföldi vállalkozásoknak) nyújtott adókedvezmények tárgykörében merültek fel kifogások az EU részéről.

A csatlakozási szerződésben rögzítették, hogy a nagyvállalatoknak nyújtott és az EU által a közös piaccal ellentétesnek ítélt *adókedvezményeket egy átmeneti időszak alatt regionális támogatásokká kell konvertálni.* Amennyiben a kedvezményezett nagyvállalat 2000. január 1-je előtt kapta a támogatást, regionális támogatás címén a felmerült beruházási költségek maximum 75 százalékát, amennyiben 2000. január 1-je után részesült

<sup>14</sup> Szintetikus szálak gyártása (*O. J., C 94.*, 1996 márc. 30); közösségi keretszabályozás a gépkocsiipar támogatásáról (*O. J., C 279.*, 1997. szept. 15); a hajógyártás támogatására vonatkozó tanácsi rendelet (*O. J., L 202.*, 1998. júl.18).

az adókedvezményben, úgy 50 százalékát kaphatja. Ugyanilyen lehetőséget kapott Lengyelország is.

Ugyancsak regionális támogatássá kell alakítani a *gépkocsiiparban beruházók* adókedvezményeit. A támogatás mértékét az adott régióra megállapított támogatási plafon 40 százalékában határozták meg. Szlovákia számára ugyanilyen feltételeket szabtak.

Magyarországnak (és Ciprusnak) 2005-ig fokozatosan meg kell szüntetnie az *off-shore vállalatoknak* adott, a közösségi szabályokkal ellentétes adókedvezményeket.

Magyarországnak 2007 végéig fel kell számolnia a *helyi hatóságok által adott*, és a közösségi szabályozással ellentétesnek ítélt adókedvezményeket, s 2011-ig meg kell szüntetnie a *kis- és középvállalatoknak* nyújtott, a közösségi joggal nem összeegyeztethető adókedvezményeket.

Az unió tagállamai között tapasztalható káros adózási (adókedvezményi) versenyt kiküszöbölendő és a tagállamok viszonylatában az egyenlő elbánás elvét érvényesítendő, 1997 decemberében a tanács határozatával<sup>15</sup> ún. magatartási kódex megalkotását írta elő a vállalati közvetlen adóztatás tárgyában. Ennek nyomán született a Bizottság felszólítása az állami támogatásokra vonatkozó közösségi szabályoknak a közvetlen vállalati adózás területén való alkalmazásáról.<sup>16</sup>

A bizottság abból indult ki, hogy mivel az alapszerződésben rögzített támogatási szabályok a támogatások valamennyi formájára vonatkoznak, beleértve az adókedvezményeket is, tisztázandó, miért tekinthetők támogatásnak a közvetlen adókedvezmények, illetve mikor képezhetnek kivételt az általános tiltás alól, azaz mikor nincsenek ellentétben a közös piaccal.

A bizottsági szabályozás szerint a következők miatt értékelhető támogatásnak az adókedvezmény.

– Előnyben részesíti a kedvezményezettet, mivel tehermentesíti azt bizonyos kötelezettségei alól. A vállalat adóterhe több módon csökkenthető:

- a) az adóalap csökkentésével;
- b) az adó összegének elengedésével vagy mérséklésével;
- c) az adótartozás elengedésével, átütemezésével, halasztásával.

– A kedvezményt – akár a regionális/helyi intézményeken keresztül, akár központi állami forrásokból – az állam adja, így költségvetési bevételtől esik el. Az ilyen kedvezmény eredhet jogi, szabályozási vagy adminisztratív intézkedések, továbbá az adóhatóságok gyakorlata nyomán.

– Az adókedvezmény hatással van a tagállamok közötti versenyre és kereskedelemre.

– A kedvezmény specifikus és szelektív jellegű, tekintve, hogy bizonyos vállalatokat vagy bizonyos javak előállítását részesíti előnyben.

A szabályozás megvonja a határvonalat a támogatásnak tekinthető és az általános adószabályok között.

– Azok az adóintézkedések, amelyek valamennyi gazdasági szereplőre vagy valamennyi termék gyártására vonatkoznak, általános rendelkezésnek tekinthetők, tehát nem értékelhetők állami támogatásnak.

– Önmagában az, hogy bizonyos vállalatok vagy ágazatok nagyobb előnyhöz jutnak az általános rendelkezések által, még nem jelenti, hogy a közösségi versenyszabályokba ütközne a rendelkezés.

– Az olyan rendelkezés, amely vállalatokat vagy ágazatokat mentesít, vagy kivételez az általános rendelkezés alól, állami támogatásnak tekinthető.

<sup>15</sup> O. J., C 2., 1988. január 6.

<sup>16</sup> Commission notice on the application of the state aid rules to measures relating to direct business taxation. O. J., C 384/03., 1998. december 10.

– Az ország bizonyos közzeteinek vagy szektorainak adott adókedvezmények ugyancsak állami támogatásnak tekinthetők. Ugyanez vonatkozik az exportra szánt hazai termékekre adott adókedvezményekre is.

– Az állami vállalatok adókedvezményei is támogatásnak értékelhetők.

A szabályozás meghatározza azokat az eseteket is, amikor az adókedvezmények felmentést kaphatnak a támogatásokra vonatkozó általános tiltás alól. Ezek a következők:

– amennyiben egy vállalat – legyen az magán- vagy állami – általános gazdasági érdeket (services of general interest) megtestesítő szolgáltatás kategóriájába sorolt;

– a regionális támogatásra jogosultság alapján bizonyos régiók.

A bizottság köteles folyamatosan figyelemmel kísérni a tagállamok valamennyi támogatási rendszerét, így az adókedvezményeket is. A tagországok éves támogatási beszámolóinak becsült adatot kell tartalmazniuk arról, hogy az adókedvezmények folytán mekkora veszteség érte a költségvetési bevételeket.

Hasonló szabályozást vezetett be a bizottság 2000-ben az *állami garanciavállalások*<sup>17</sup> formájában, s 2001-ben az *állam vállalati tulajdonszerzés*<sup>18</sup> formájában adott támogatásokkal kapcsolatban is.

### **Csoportmentesség az állami támogatásokra vonatkozó általános tiltás alól bizonyos horizontális támogatások esetében**

A tanács még egy 1988-ban kiadott rendeletében<sup>19</sup> felhatalmazta a bizottságot, hogy rendeletben nyilvánítsa ki: bizonyos támogatási kategóriák nem ellentétesek a közös piaccal és nem vonatkozik rájuk a notifikációs kötelezettség.

A tanácsi felhatalmazás alapján 2001–2002-ben születtek meg azok a bizottsági szabályozások, amelyek a tanács által megjelölt területeken – a szabályozásban megjelölt feltételek megléte esetén – csoportmentességet adnak az integrációs alapszerződés állami támogatásokra vonatkozó általános tiltása alól. E szerint csoportmentességet élveznek:

– a képzéshez folyósított támogatások,<sup>20</sup>

– a kis- és közepes vállalatoknak nyújtott támogatások,<sup>21</sup>

– a kutatás-fejlesztési támogatások,<sup>22</sup>

– a környezetvédelmi támogatások,<sup>23</sup>

– a minimális (de minimis) támogatások,<sup>24</sup>

– a foglalkoztatási támogatások.<sup>25</sup>

<sup>17</sup>Commission notice on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to state aid in the form of guarantees. *O. J.*, C 71., 2000. márc. 11.

<sup>18</sup>Commission notice – State aid and risk capital. *O. J.*, C 235., 2001. aug. 21.

<sup>19</sup> Council Regulation (EC) 994/98 on the application of Articles 92 and 93 of the Treaty establishing the European Community to certain categories of horizontal State aid. *O. J.*, L 142., 1998. máj. 14.

<sup>20</sup> Commission Regulation (EC) 68/2001 on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to training aid. *O. J.*, L 010., 2001. jan. 13.

<sup>21</sup> Commission Regulation (EC) 70/2001 on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to State aid to small and medium-sized enterprises. *O. J.*, L 010., 2001. jan. 13.

<sup>22</sup> Commission communication- Community framework for state aid for research and development. *O. J.*, C 45., 1996. febr. 17.; Commission communication amending the Community framework for state aid for research and development. *O. J.*, C 48., 1998. febr. 13.; Commission communication concerning the prolongation of the Community framework for state aid for research and development. *O. J.*, C 111., 2002. máj. 8.

<sup>23</sup> Community guidelines on State aid for environmental protection. *O. J.*, C 37., 2001. febr. 3.

<sup>24</sup> Commission Regulation on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty on de minimis aid. *O. J.*, L 10., 2001. január 13.

<sup>25</sup> Commission Regulation (EC) on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to State aid for employment. *O. J.*, L 337., 2002. dec. 13.

A felsoroltak közül a következőkben a kis- és közepes vállalkozásoknak folyósított, valamint a környezetvédelmi támogatások szabályaival foglalkozunk röviden, tekintve, hogy a támogatások beruházásösztönzési elemeket is tartalmazhatnak.

#### *A kis- és közepes vállalatoknak (KKV) nyújtható támogatások beruházásösztönző elemei*

A vonatkozó csoportmentesség *valamennyi ágazatban működő* kis- és közepes vállalatok támogatására érvényes. Kivételt képeznek az integrációs alapszerződés I. sz. mellékletében foglalt termékek termelésével, feldolgozásával és marketingjével foglalkozó vállalkozásoknak (mezőgazdasági termékek), az exporttevékenységeknek adott (nevezetesen az exportált mennyiséggel, az elosztóhálózat létesítésével és működtetésével vagy más, az exporttal kapcsolatos folyó kiadással összefüggő) támogatások, valamint a hazai termékeknek az importáltakkal szembeni preferálását célzó támogatások.

Ami a *beruházásösztönző támogatásokat* illeti, a szabályozás főbb tartalmi kérdései a következőkben foglalhatók össze.

Mind az állótőke-befektetések (tangible assets), mind a nem tárgyi befektetések (intangible assets, azaz technológiatranszfer, szabadalom, licenc, know-how stb.) támogatása *összeegyeztethető a közös piaccal, és mentesül a notifikációs kötelezettség alól*, amennyiben eleget tesz a rendeletben foglalt követelményeknek. Ezek közül a fontosabbak a következők.

– A bruttó támogatásintenzitás nem haladhatja meg kisvállalat esetében a 15 százalékot, közepes vállalat esetében a 7,5 százalékot.

– Ha a befektetés regionális támogatást élvező térségben történik, a regionális támogatás intenzitási mutatója 10 százalékkal vagy 15 százalékkal növelhető annak függvényében, hogy az integrációs szerződés melyik kivételi kategóriájába sorolták a térséget (87/3/a vagy 87/3/c). A magasabb kiegészítés csak akkor adható, ha a beruházás legalább 5 évig a szóban forgó térségben működik, és ha a kedvezményezett a beruházási költségek legalább 25 százalékát saját erőből fedezi.

– Az intenzitási mutatót vagy a felmerülő beruházási költségek vagy a létrehozandó foglalkoztatás bérköltségének vagy a kettő kombinációjának százalékában kell kiszámítani.

– Támogatásra jogosult a külső konzultáns szolgáltatásaiért kifizetett költség is, ez azonban nem haladhatja meg ez utóbbi 50 százalékát. Vásárokon vagy kiállításokon való részvétel költségei 50 százalék erejéig kompenzálhatók támogatással.

További feltételek:

– ahol egy projekt beruházásának összes felmerülő költsége meghaladja a 25 millió eurót, a szabályozás nem engedélyez egyedi felmentést az általános szabály alól, azaz ilyen jogcímen (kis- és középvállalat) támogatás nem folyósítható;

– azokban a régiókban, amelyek nem jogosultak regionális támogatásra, a támogatás intenzitási mutatója a fentebb felsoroltaknak 50 százaléka lehet.

#### *A környezetvédelmi beruházásokat ösztönző támogatások*

A környezetvédelmi támogatásokra vonatkozó terjedelmes irányelvekből csupán azoknak a koncentrált bemutatására térünk ki, amelyek kimondottan a környezetvédelmi beruházások ösztönzését célozzák. Az irányelvek valamennyi ágazatban megvalósított környezetvédelmi beruházások támogatására kiterjednek. Azokra az ágazatokra is érvényesek, amelyek speciális szabályozásoknak vannak alávetve (acélipar, hajógyártás, gépkocsigyártás, szintetikusszál-gyártás, szállító szektor). Kivételt képez a mezőgazdaság.



– Átmeneti környezetvédelmi támogatás, annak érdekében, hogy a kis- és középvállalatok új közösségi környezetvédelmi normákhoz való alkalmazkodását elősegítsék. Ebben az esetben az új kötelező közösségi környezetvédelmi normák bevezetésétől számított három éven keresztül az új normához való alkalmazkodást célzó beruházás felmerülő költségeinek 15 százaléka erejéig támogatás adható a kis- és középvállalatoknak.

– *A közösségi környezetvédelmi normákat tökéletesítő beruházások támogatása.* Az ilyen beruházásokhoz legfeljebb a felmerülő költségek 30 százalékanak erejéig folyósítható támogatás. A támogatás akkor is adható, ha a szóban forgó témában még nincs közösségi norma, vagy ha a beruházás a nemzeti környezetvédelmi előírásoknak kíván eleget tenni.

– *Energetikai beruházások támogatása.* Az energiatakarékosságot célzó befektetések környezetvédelmi beruházásoknak értékelhetők. A támogatás intenzitása a felmerült beruházási költségek 40 százalékáig terjedhet.

Az elektromos energia felhasználási és fűtési kombinált beruházások ugyanilyen mértékű támogatást élvezhetnek, feltéve hogy a konverziós hányados azt mutatja, hogy a befektetés alátámasztja a környezetvédelmi célokat.

A kötelező közösségi normák híján a megújítható energiaforrások fejlesztését célzó befektetések ugyancsak környezetvédelmi befektetésnek értékelhetők, a támogatás mértéke a felmerülő beruházási költségek 40 százalékáig terjedhet. Ha a befektetés egy teljes régió – például sziget vagy lakóközter – környezeti védelmét szolgálja, az intenzitási mutató 10 százalékkal emelhető. Kivételes esetekben a bizottság 100 százalékos támogatást is engedélyezhet.

– *Környezetvédelmi befektetések a támogatott kategóriába tartozó régiókban.* A nemzeti regionális támogatásra jogosult régiókban a fenti maximális támogatási mutatók 5–10 százalékponttal emelhetők annak függvényében, hogy a régiót az általános tiltás melyik kivételi csoportjába sorolták be.

– *Kedvezőbb támogatás a kis- és középvállalati szektornak.* Amennyiben a fenti befektetésekre kis- és középvállalatok részéről kerül sor, a támogatási mutatók 10 százalékponttal emelhetők. Ha támogatott régióról van szó, a két támogatási kedvezmény kombinálható.

– *Szennyezett ipari negyedek rehabilitációja.* Az ilyen célt szolgáló befektetések támogatottsága elérheti a felmerülő költségek akár 100 százalékát, s ez még kiegészíthető a kivitelezési munka költségeinek 15 százalékával.

– *Vállalati telephely-változtatás.* A vállalatok telephely-változtatása általában nem értékelhető környezetvédelmi aktusnak, így nem is tarthat számot ilyen címen támogatásra. Abban az esetben viszont, ha ipari körzetben vagy Natura 2000 körzetben komoly környezeti szennyeződést okoz egy vállalkozás, és emiatt kell más körzetbe áttelepülnie, bizonyos feltételek megléte esetén jogosult a támogatásra.

Az irányelvek kitérnek azokra az esetekre is, amikor környezetvédelmi operatív (működési) támogatás is folyósítható.

A szabályozás szerint a tagállamok 2000. január 1-jéig kötelesek létező regionális támogatási rendszereiket az irányelvekben foglaltakhoz igazítani.

A kiemelteken kívül még számos, állami támogatásokkal összefüggő közösségi szabályozás látott napvilágot az elmúlt években. Mivel ezek általában csupán áttételesen vonatkoztathatók a befektetésösztönzésre, ismertetésüktől eltekinthetünk.

## Az iparnak nyújtott állami támogatások EU-konformitása, formái és mértéke az unió tagállamaiban, különös tekintettel a beruházásösztönző adókedvezményekre

Korábban említést tettünk arról, hogy mind az elsődleges jogforrások, mind a másodlagos EU-szabályozások viszonylag tág mozgásteret biztosítanak a tagállamoknak ahhoz, hogy különféle jogcímenek támogatásban részesítsék vállalataikat. Sőt, a közösségi szabályozások némelyike – így például a csoportmentességi szabályok – bizonyos tekintetben még növeli is a tagállamok mozgásterét. Ugyanakkor más területeken – például a nagyberuházási projektek esetében – a tagállamok támogatási lehetőségei a szaporodó szabályozások nyomán szűkülnek.

Mindenesetre a tagállamok igyekeznek minél nagyobb mértékben élni a szabályozások adta lehetőségekkel, sőt esetenként vissza is élnek azokkal. Erre készítetik őket bizonyos vélt vagy valós nemzeti érdekeik, az élesedő nemzetközi versenyben való minél eredményesebb helytállás igénye, egyes vállalati körök vagy ágazatok nyomása és egyéb körülmények. Napjainkban ebbe az irányba hatnak az európai gazdasági növekedés akadozásával összefüggő tényezők is. Ez utóbbiak miatt sem véletlen például az, hogy az EU egészét tekintve az állami támogatások utóbbi években tapasztalható csökkenő irányzata 2001-ben megtörni látszik. Ez annak ellenére van így, hogy az EU intézményei évről évre megismétlik felszólításait a támogatások leszorítására, illetve arra, hogy azokat a tagállamok lehetőség szerint az ún. horizontális célok irányába tereljék.<sup>26</sup>

### 2. táblázat

#### Az állami támogatások nagysága és a GDP-hez mért aránya az EU-tagországokban (Milliárd euróban, változatlan áron)

	A támogatás összege		Támogatás a GDP százalékában	
	2000	2001	2000	2001
Belgium	3,3	3,3	1,34	1,34
Dánia	2,4	2,4	1,23	1,36
Németország	25,0	23,3	1,23	1,14
Görögország	1,1	1,3	0,89	1,02
Spanyolország	5,8	4,7	0,99	0,74
Franciaország	15,7	15,8	1,13	1,10
Írország	1,2	1,3	1,20	1,20
Olaszország	10,4	12,0	0,92	1,01
Luxemburg	0,2	0,3	1,24	1,30
Hollandia	3,8	4,0	0,98	0,98
Ausztria	2,0	2,1	0,97	0,99
Portugália	1,3	1,2	1,18	1,04
Finnország	1,8	2,1	1,44	1,58
Svédország	1,8	1,9	0,75	0,71
Nagy-Britannia	6,5	10,6	0,46	0,66
<i>EU összesen:</i>	82,4	86,1	0,99	0,99

*Forrás:* State Aid Scoreboard. EU Commission, 2002, 2003.

<sup>26</sup> Ilyenek például a lisszaboni (2000), a stockholmi (2001) és a barcelonai (2002) EU-csúcs határozatait, amelyek 2003-ban jelölik meg azt a határidőt, amikor a tagállamoknak fokozatosan eleget kell tenniük ezeknek a felszólításoknak. A tagállamok e célok mellett el is kötelezték magukat. 2002. novemberben aanács is jónak látta határozatban – „An Economic Approach Towards Less and Better State Aid” – emlékeztetni a tagállamokat kötelezettségükre.

A továbbiakban a tagállamok által az iparnak nyújtott támogatások nagyságát, összetételét, formáit, főbb irányzatait tekintjük át. Elemzésünk elsősorban a bizottság által közzétett összefoglaló jelentésekre<sup>27</sup> támaszkodik. Ezek közül a 2003. április végén megjelent utolsó jelentés a 2001-es adatokra épül, illetve az elmúlt négy év – 1997–2001 – folyamatait mutatja be.

A bizottság jelentése azt emeli ki, hogy 2001-ben az EU tagállamai összesen 86 milliárd eurót fordítottak állami támogatásokra, szemben az 1997. évi 102 milliárd euróval. A jelzett időszakban bekövetkezett 16 milliárdos csökkenést örvendetesnek tartják, ám arról csak a korábbi jelentésben közölt adatokból kapunk információt, hogy a 2001. évi adat 4 milliárd euróval nagyobb az előző évinél. A jelentés azt is megállapítja, hogy jöllehet a 2001-ben folyósított támogatásokat a bizottság előzetesen engedélyezte, mégis számottevő versenytorzító hatással jártak az egységes belső piacon. (Lásd a 2. táblázatot.)

A 2. táblázatból kitűnik, hogy a legtöbb támogatást az EU legnagyobb tagállamai folyósítják, közülük is elsősorban Németország. Ha a támogatások GDP-hez mért arányát tekintjük, a legmagasabb a mutató Finnországban, a legalacsonyabb Nagy-Britanniában. Ez utóbbi annak ellenére is igaz, hogy 2001-ben éppen Nagy-Britanniában ugrott meg számottevően a támogatások nagysága. A finn mutatót főként a mezőgazdaságnak nyújtott támogatás emeli. Ezek aránya ugyanis az összes támogatásokon belül 65 százalék. (Lásd a 3. táblázatot.)

### 3. táblázat

#### A támogatások megoszlása a főbb gazdasági ágazatok között az EU tagállamaiban (2001-ben, százalékban)

	Feldolgozóipar	Szolgáltatások	Szállítás	Mezőgazdaság, halászat	Szénbányászat	Egyéb	Összesen
Belgium	18	0	66	11	–	5	100
Dánia	26	1	41	9	–	25	100
Németország	33	0	40	9	18	0	100
Görögország	35	0	46	18	–	–	100
Spanyolország	22	1	28	16	22	11	100
Franciaország	21	11	40	21	6	0	100
Írország	35	12	27	18	–	7	100
Olaszország	33	1	56	10	–	1	100
Luxemburg	11	2	74	13	–	–	100
Hollandia	15	1	62	22	–	0	100
Ausztria	24	1	31	42	–	1	100
Portugália	17	41	2	25	–	16	100
Finnország	16	1	17	65	–	1	100
Svédország	20	6	51	21	–	1	100
Nagy-Britannia	12	1	64	11	1	11	100
<i>EU összesen</i>	25	4	46	15	7	3	100

Forrás: State Aid Scoreboard. EU Commission, 2002, 2003.

<sup>27</sup> Lásd: State Aid Scoreboard legutóbbi éves kiadványait.

A 3. táblázatban közölt adatokból kitűnik, hogy az EU szintjén és a tagállamok nagy többségében egyaránt a szállító ágazat kapja a támogatások döntő hányadát. Az ide irányuló támogatások majdnem teljes egésze a vasúti hálózatot üzemeltető vállalkozásoknak jut. Az elmúlt öt évet az jellemezte, hogy a szállító szektoron kívül valamennyi ágazatban csökkent a támogatások abszolút összege, egyedül ennek a szektornak nyújtott támogatások nőttek.

Az EU egészét tekintve a feldolgozóipar a támogatásoknak mindössze negyedében részesül. A viszonylag alacsony részesedési mutató nyilván összefügg egyébekkel azzal is, hogy a feldolgozóipar nemzetgazdasági súlya az elmúlt évtizedekben összezsugorodott, elsősorban a tágan értelmezett szolgáltató ágazatok – beleértve a szállító szektort is – javára. Csupán néhány országban – Írország és Portugália – nagyobb a feldolgozóipar részesedése a támogatásokból, mint a szállító szektoré. Portugáliában ez utóbbi szektor nemzeti állami támogatásának részaránya feltűnően alacsony, mindössze 2 százalék. Németországban, Görögországban, Olaszországban és Írországban azonban az EU-átlagot messze felülmúlja az iparnak adott támogatások részaránya.

A feldolgozóiparban előállított hozzáadott értékhez viszonyítva a támogatások mértéke EU-átlagban 1,6 százalékra rúgott 2001-ben. Az átlagot messze felülmúlja a dán (4 százalék), a görög (3 százalék) és a német mutató (2,1 százalék), de az átlagnál magasabb Franciaország, Írország és Luxemburg mutatója is.

A szállítás nélkül vett szolgáltató ágazatoknak általában a támogatások csekély hányada jut. Egyedül Portugália juttat ezeknek a tevékenységeknek kiemelkedően magas arányú támogatást.

A bizottság jelentései külön nem térnek ki a tagállamok beruházásösztönző támogatásainak értékelésére. Mint azonban azt az előzőekben bemutattuk, a különböző támogatási rendszerekbe – regionális, horizontális, szektorális stb. támogatások – szükségszerűen bennfoglaltatnak a beruházásösztönző támogatások is, sőt általában ezek teszik ki a támogatások meghatározó hányadát.

A nemzeti támogatási rendszerekre nem maradt hatás nélkül az EU intézményeinek többszöri állásfoglalása, miszerint a támogatásokat lehetőség szerint tereljék át a *horizontális támogatások felé*. Napjainkban – a mezőgazdasági, halászati és a szállító szektornak nyújtott támogatásokat leszámítva – a szubvenciók zöme – 2001-ben EU-átlagban 71 százaléka – horizontális célkitűzéseket szolgál. Ebbe beletartozik a regionális támogatások jó része is. Ez utóbbiak súlya 18 százalékra tehető. A 71 százalékos magas közösségi részesedési mutatónál is nagyobb arányú a horizontális célok támogatása Belgiumban, Dániában, Görögországban, Írországban, Olaszországban, Luxemburgban, Hollandiában, Ausztriában, Finnországban és Nagy-Britanniában. A horizontális támogatások zöme környezetvédelmi, kutatás-fejlesztési célokat szolgál, illetve a kis- és közepes vállalatokat segíti.

A horizontális támogatások felfutása ellenére ma is jelentős hányadot szánnak a tagállamok az ún. speciális támogatási szabályozásnak alávetett iparágaknak. Az unió egészét tekintve ezeknek jut a támogatások (leszámítva a mezőgazdasági, halászati és a szállító szektornak adott támogatásokat) 29 százaléka. Ezen belül legmagasabb a szénbányászatnak folyósított támogatások részaránya. Az EU-átlagon felüli mértékű támogatásban részesíti ezeket az ágazatokat Németország, Spanyolország, Franciaország és Portugália.

Ami az *iparnak nyújtott támogatások formáit* illeti, megállapítható, hogy döntő hányaduk effektív tőketámogatás. Szemben a magyar támogatási formákkal, ahol az adókedvezmények adják a támogatások negyötödét, EU-szinten ezek alig haladják meg a 25 százalékos arányt (26,6 százalék). (Lásd a 4. táblázatot.)

**Az iparnak nyújtott támogatások támogatási formák szerinti megoszlása  
az EU tagállamaiban 2001-ben  
(Százalékban)**

	Tőkejuttatás	Adómentesség	Tulajdon- részesedés	Kedvezményes hitel	Adó- csökkentés	Garancia- vállalás
Belgium	78,7	14,9	0,2	5,5	0,3	0,4
Dánia	86,7	10,0	–	2,5	–	0,9
Németország	49,9	35,8	0,2	7,2	0,9	6,1
Görögország	81,2	18,7	–	0,0	–	0,1
Spanyolország	88,1	–	0,7	11,1	–	0,1
Franciaország	47,1	38,7	–	10,4	0,3	3,5
Írország	18,9	76,8	4,3	–	–	0,0
Olaszország	77,9	17,5	0,3	4,1	–	0,3
Luxemburg	94,3	–	–	5,7	–	–
Hollandia	78,1	8,7	–	5,8	4,9	2,5
Ausztria	82,2	–	0,1	12,3	–	5,4
Portugália	78,3	11,0	0,9	8,5	–	1,4
Finnország	93,8	1,5	–	4,6	–	0,1
Svédország	73,8	14,2	1,0	10,8	–	0,2
Nagy-Britannia	96,2	2,6	1,1	0,1	–	–
<i>EU összesen</i>	63,3	26,1	0,3	6,6	0,5	3,1

*Forrás:* State Aid Scoreboard. EU Commission, 2002, 2003.

Az idézett bizottsági jelentés az EU-tagállamok által folyósított támogatásokat még számos egyéb szempont szerint is csoportosítja. Jóllehet a jelentésben közölt táblázatok is sok fontos információval szolgálhatnak, elemzésükre terjedelmi okokból nem áll módunkban kitérni.

#### Irodalomjegyzék

- Commission communication – Community framework for state aid for research and development. *Official Journal of the European Communities*, C 45., 1996. febr. 17.
- Commission communication amending the Community framework for state aid for research and development. *Official Journal of the European Communities*, C 48., 1998. febr. 13.
- Commission communication concerning the prolongation of the Community framework for state aid for research and development. *Official Journal of the European Communities*, C 111., 2002. máj. 8.
- Commission notice – State aid and risk capital. *Official Journal of the European Communities*, C 235., 2001. aug. 21.
- Commission notice on the application of Articles 87 and 88 of the Treaty to state aid in the form of guarantees. *Official Journal of the European Communities*, C 71., 2000. márc. 11.
- Commission notice on the application of the state aid rules to mesures relating to direct business taxation. *Official Journal of the European Communities*, C 384/03., 1988. dec. 10.
- Commission Regulation (EC) 68/2001 on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to training aid. *Official Journal of the European Communities*, L 010., 2001. jan. 13.
- Commission Regulation (EC) 70/2001 on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to state aid to small and medium-sized enterprises. *Official Journal of the European Communities*, L 10., 2001. jan. 13.
- Commission Regulation on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty on de minimis aid. *Official Journal of the European Communities*, L 337., 2002. dec. 13.

Communication from the Commission – Multisectoral framework on regional aid for large investment projects. Official Journal of the European Communities, C 70., 2002. márc. 9.

Communication from the Commission to the Member States on the links between regional and competition policies. Official Journal of the European Communities, C 30/3., 1988. márc. 26.

Community guidelines on State aid for environmental protection. Official Journal of the European Communities, C 37., 2001. febr. 3.

Consolidated version of the Treaty establishing the European community incorporating the changes made by Treaty of Amsterdam. Official Journal of the European Communities, C 340., 1997. okt. 2.

Council Regulation (EC) 659/1999 of 22 March 1999 laying down detailed rules for the application of Article 93 of the EC Treaty. Official Journal of the European Communities, L 083., 1999. márc. 27.

Council Regulation (EC) 994/98 on the application of Articles 92 and 93 of the Treaty establishing the European Community to certain categories of horizontal State aid. Official Journal of the European Communities, L 142., 1998. máj. 14.

Guidelines on national regional aid (módosítás). Official Journal of the European Communities, C 258., 2000. szept 9.

Guidelines on national regional aid 98/C 74/06. Official Journal of the European Communities, C 74., 1998. márc 10.

Multisectoral framework on regional aid for large investment projects. Official Journal of the European Communities, C 70., 2002. márc. 19.

State Aid Scoreboard. EU Commission, 2002, 2003.

## Globalizáció és az újgazdaság

BOGÓNÉ JEHODA ROZÁLIA

*A globalizáció térhódításában kulcsfontosságú szerepet játszott/játszik az információs és kommunikációs technológia (IKT) fejlődése. A számítógépek elterjedésének, az automatizálás térhódításának, majd a világháló megjelenésének a nemzetközileg integrált termelési, szolgáltatói és elosztási rendszerek kialakulására, a távolságok „összeszűroddására” gyakorolt hatása közismert. A cikk azt vizsgálja, hogyan módosul az újgazdaság körülményei között a globalizáció feltételrendszere, milyen új kapcsolati formák bontakoznak ki a gazdasági élet egyes szereplői között, mit tesznek a multinacionális és a nemzeti vállalatok, a kormányok, valamint a nemzetközi szervezetek a palackból már kiszabadult szellem erejének jó irányba terelése érdekében.*

Először is azt kell tisztáznunk, mi is valójában az *ún. újgazdaság*. Mint minden új fogalmat, az újgazdaság elnevezést is sokan, sokféle értelmezésben használják. Szerintem téves az a széles körben elterjedt képlet, miszerint az újgazdaság = a régi + az internet. Ez önmagában csak a tradicionális piacgazdaság egy újabb fejlődési stádiuma, úgy is fogalmazhatnánk, hogy a nemzetközileg integrált termelés egy magasabb fejlettségű változata, a világgazdaság evolúciós folyamatának egy újabb lépcsőfoka. Álláspontom szerint *az újgazdaság egy új minőségi kategória, ami nem a meglévő struktúrákon, hierarchiákon alapul, hanem egy egészen új struktúrát hoz létre*. Ennek az új struktúrának az alapegységét az egyes emberek képezik, akik magánemberként, polgárként és munkavállalóként az internet segítségével sokféle dimenzióban kötődnek egymáshoz, alkotnak különféle közösségeket, nyújtanak és vesznek igénybe különféle szolgáltatásokat. Az újgazdaság lényege a rugalmasság, az, hogy lehetőség van arra, hogy különböző élethelyzetekben az egyes emberek – valós és virtuális – közösségekkel teremtsenek kapcsolatot, kommunikáljanak, dolgozzanak, tanuljanak vagy éppen szórakozzanak.

*Az újgazdaság a tudáson alapul.* (Megjegyzem, számos elemző a tudás gazdaságának, Knowledge Economynek nevezi ezt a jelenséget.) Az újgazdaság lényege, hogy az embereknek folytonosan tanulniuk kell, s egyben lehetőségük van a megszerzett tudásuk hasznosítására is. Aki nem veszi ki a részét ebből az élethosszig tartó tanulási folyamatból (Life Long Learning – LLL), óhatatlanul a perifériára szorul. Az előbbre jutás és a kiszorulás egyre kevésbé függ majd a kiinduló helyzettől, az egyén társadalmi-anyagi helyzetétől, s attól, hogy mely ország polgáraként született, illetve hol él. Nem állítom, hogy lényegtelen a kiinduló helyzet, de ennél sokkal fontosabb a tudásvágy és a tanulni akarás. Gazdag országok polgárai, tehető családok gyermekei is könnyedén a perifériára szorulhatnak, ha nem igénylik tudásuk gyarapítását, ha megelégednek a globális média propagálta konzervkultúrával. Ugyanakkor soha nem volt még ekkora esély a fejlődő világban, valamint a fejlett országokban szegény körülmények között élő milliók számára hátrányos helyzetük felszámolására vagy legalábbis enyhítésére.

---

*Bogóné Jehoda Rozália* kandidátus, a KOPINT-DATORG Rt. igazgatója.

Az újgazdaságban a kormányok, valamint a hazai és nemzetközi gazdasági és civil-szervezetek szerepe is átértékelődik. Egyre fontosabb feladatukká válik a tudás iránti igény felkeltése és a tanuláshoz szükséges feltételek biztosítása. A különböző dimenziókban, így a fejlett és fejlődő országok polgárai, a különböző adottságú régiók, települések lakossága, a gazdag és szegény családok gyermekei, a fiatalok és az idősebb generáció tagjai, a számítógépek iránt érdeklődő férfiak és a technikai eszközöktől idegenkedő nők stb. között jelentkező *digitális szakadékok* áthidalásának elősegítése lesz az újgazdaság intézményrendszerének legfőbb feladata.

*Az újgazdaságnak sokkal kisebb a beruházási igénye, mint a hagyományos ipari társadalomé,* amelyben a termelési folyamat legkevésbé mobil eleméhez, az emberhez, a dolgozóhoz és a fogyasztóhoz, vagy legalábbis az ő közelébe kell elvinni a termelő-, kereskedelmi és szolgáltató egységeket. Az újgazdaság főszereplőinek, az alkotó embe-  
reknek „csak” arra van szükségük, hogy jól működő eszközeik (PC vagy más munkaál-  
lomás) legyenek, amelyek megfelelő minőségű és sebességű adatátvitelt biztosító háló-  
zattal legyenek összekapcsolva, s rendelkezzenek legalább alapfokú számítógép-kezelői ismeretekkel és annyi jövedelemmel, hogy képesek legyenek finanszírozni a világhálón való bolyongás költségeit. Persze ez sem kevés. Az otthoni internet-hozzáférés ma még csak kevesek számára adatik meg,<sup>1</sup> de iskolákban, könyvtárakban és egyéb közösségi hozzáférési helyeken egyre többen élhetnek a világháló adta lehetőségekkel. És ez nem csak a fejlett világra jellemző. A közösségi hozzáférés biztosítására a felemelkedő or-  
szágok zömének kormányai is igen nagy súlyt helyeznek, s néhány év múlva a különféle „sulineteken” nevelkedő indiai, kínai, brazil, orosz stb. fiatalok megjelenése a munka-  
erőpiacon nagy lendületet fog adni az újgazdaság globális elterjedésének.

Az újgazdaság körülményei között a vállalatok működése is átfőmálódik. Míg a hagyományos ipari társadalom, még annak a nemzetközileg integrált termelésen alapuló legfejlettebb változata is, a – hivatalból mindent tudó – vezetők és a – nekik engedel-  
meskedő, utasításait végrehajtó – dolgozók, más dimenzióban a centrum és a periféria hierarchiájára épül, addig az újgazdaságban *egymással együttműködő tagokból álló teamek* működnek, amelyek összetétele a megoldandó feladattól függően folytonosan változik.

Az újgazdaságban egyre kevesebb olyan munkahelyre van szükség, ahol a dolgo-  
zóknak fizikailag is jelen kell lenniük: egy-egy projekten dolgozó teamtagok akár a világ különböző csücskein is élhetnek, elég, ha az otthonukban, munkahelyükön működő számítógép rá van kötve a világhálóra, amelyen adatok, képek és hangüzenetek egyaránt küldhetők. Számítógépük segítségével hozzáférhetnek minden korábbi generáció és kortársaik tudásának tárgyiasult formáihoz a virtuális könyvtárak, dokumentációtárak révén, időt rabló utazások nélkül kommunikálhatnak egymással.

*Az információs és kommunikációs technológia vívmányaival megerősített hagyományos és az újgazdaság még hosszú ideig együtt fog élni.* (Mint ahogy a feudalizmus-  
ból a kapitalizmusba történő átmenet sem egyik napról a másikra zajlott le.) Az újgazda-  
ság térnyerése csak fokozatosan valósulhat meg, s „felépítése” természetesen nem azt fogja jelenteni, hogy az iparcikkek előállítására és a hagyományos értelemben vett szolgál-  
tatások nyújtására megszűnne. Azt viszont igen, hogy a termelékenység javulása révén egyre kevesebb ember tevékenykedik majd ezekben a szektorokban. (Mint ahogy a feudalizmussal együtt nem tűnt el a mezőgazdaság vagy a kézművesség.) Bármennyire is felgyorsult a műszaki fejlődés, akármilyen nagy sebességgel terjednek az *információs és kommunikációs technológiai* eszközök és szolgáltatások, a főszereplőknek, az emberek-

<sup>1</sup> A Global Reach becslése szerint 2002 júliusában 560 millió fő, a Föld lakosságának 9 százalékáa élt internet-hozzáféréssel rendelkező lakásban. (Forrás: [www.global-reach.biz/globstats](http://www.global-reach.biz/globstats))



nek időre van szükségük az átálláshoz. Az újjgazdaság „sejtjei” nagy tömegben nem egyik napról a másikra lesznek képesek többdimenziós szövetet alkotni. Az emberek ma még különböző szerepkörükben különböző mértékben képesek bekapcsolódni ebbe a rendszerbe. A legtöbben először munkavállalóként munkahelyükön vagy tanulóként az iskolákban találkoznak a világhálóval, majd magánemberként kezdetben csak szórakozásra, levelezésre, majd egyre inkább információszerzésre, vásárlásra, állampolgári és bankügyeik intézésére kezdik el használni azt. A távmunka, a távoktatásban való részvétel olyan készségeket igényel, amelyek általában csak néhány év alatt alakulnak ki.

A hagyományos gazdaság igen szövevényes érdekviszonyai is a viszonylag lassúbb átmenet mellett szólnak. Ma még az az uralkodó tendencia, hogy a tudás birtokosai igyekeznek házon belül tartani a „bölcsek kövét”. Különösen az olyan erős szervezetek, mint a multinacionális cégek, vagy azok a tudósok, akik tudományát az exkluzív információkhoz való hozzáféréseken, és nem az intellektuális fölényen alapul, nem szívesen teszik közkincsé ismereteiket. Másrészt viszont erősödik azok tábora, akik már felismerték a másokkal megosztott tudás, a kollektív bölcsesség jótékony hatását. Legismertebb példa erre a Linux operációs rendszer megalkotása és állandó továbbfejlesztése. Szakmai kihívásnak tekintve a feladatot, egymást csak a világhálóról ismerő számítástechnikai szakemberek anyagi ellenszolgáltatás nélkül olyan operációs rendszert dolgoztak ki, amely – a hozzáértők szerint – sokkal jobb, mint a világ személyi számítógépeit uraló Windows. Más kérdés, hogy ez a „társadalmi munka” jó befektetésnek bizonyult a résztvevők számára, hiszen referenciaként hivatkozhattak rá a munkaerőpiacon.

Jóllehet az újjgazdaságról mint előrevívó fejlődési alternatíváról szólnak, nem hunyhatalunk szemet a felett, hogy az *információs és kommunikációs technológia*, a világhálóról beszerezhető ismeretanyag, mint minden tudás – sajnos – rossz célok szolgálatába is állítható. Az újjgazdaság még csak csíráiban van jelen, de a hozzá kapcsolódó cyberbűnözés, a terrorizmus, a huliganizmus országhatárokat nem ismerő hálózatokba történő szerveződése már szedi áldozatait.

### **A globalizáció mérhetősége az újjgazdaság körülményei között**

A globalizáció hagyományos mérőszámai, különösen a külföldi működőtőke-áramlás visszafogottabbá válása a gazdasági értelemben vett globalizáció megtorpanását jelzik. Az UNCTAD [2002] szakértőinek számításai szerint 2001-ben a közvetlen külföldi működőtőke-beáramlás 51, a kiáramlás 55 *százalékkal* volt kevesebb, mint a megelőző évben. Abban, hogy a kilencvenes évek eleje óta töretlenül felfelé ívelő trend megtört, a konjunkturális tényezőkön, valamint a privatizációból adódó lehetőségek kimerülésén túlmenően az is fontos szerepet játszik, hogy a multinacionális cégek újabb és újabb külföldi leányvállalatok létesítése helyett az egyesülések és felvásárlások (M&A) mellett egyre inkább a különféle partnerkapcsolatokon alapuló *hálózatok kiépítésére törekednek* (Little, 2002). A beruházást nem igénylő franchising, outsourcing, outtasking stb. kapcsolatok rohamos terjedése elsősorban az *információs és kommunikációs technológia* fejlődésének köszönhető, hiszen a modern infokommunikációs rendszerek nélkül nehezen oldanák meg a multinacionális cégek a márkanveiket használó, a nekik tartósan vagy alkalomszerűen bedolgozó cégek alkalmazottainak betanítását, folyamatos felkészítését, munkájuk, valamint a technológiai folyamatok betartásának ellenőrzését.

A multinacionális vállalatbirodalmi láncok helyett tulajdonosi kapcsolatok nélküli nemzetközi hálózatok kiépítése kezdetben a számítástechnikai cégekre volt jellemző. Legtöbbjük kis, ún. garázsvállalkozásként kezdte tevékenységét, tehát nem rendelkezett

leányvállalatok alapításához elegendő tőkével, ennek fő oka az volt, hogy olyan különleges termékeket állítottak elő, amelyek világpiacon értékesítése csak a helyi felhasználók igényeinek alapos ismerete, igen sok kapcsolódó szolgáltatás (adaptáció, rendszerintegráció, support stb.) nyújtása mellett valósulhatott meg. Ehhez együttműködő, helyi partnereket kerestek, s nem vállalati hierarchiában működő leányvállalatok alapításával biztosították a világ szinte minden országában való megjelenésüket. A legegyszerűsebb példa erre a Microsoft, amely minden kétséget kizáróan globális cégnek tekinthető, s mégsem szerepel a Fortune 500-as listáján. Hasonlóképpen nem jelentek meg a nagy multinacionális vállalatok között az utóbbi évek szenzációs felfutásairól, majd óriási bukásairól elhíresült ún. dot.com cégek sem. (A legnagyobb multinacionális cégek között csak azok az *információs és kommunikációs technológiai* vállalatok találhatók meg, amelyek korábban évtizedeken át gyakorlati tevékenységük mellett vagy helyett kezdtek bele az infokommunikációs eszközök gyártásába. Ilyenek például az irodagépeket gyártó IBM, a gépgyártó Siemens, a fotocikkeket gyártó Canon vagy Xerox, a szórakoztató elektronikai óriás Sony stb.)

A tulajdonosi kapcsolat nélküli hálózatok kiépítése nemcsak a feltörekvő *információs és kommunikációs technológiai* cégek sajátossága. Az elmúlt néhány év során egyre több hagyományos ágazatban működő, kiterjedt termelő- és értékesítő leányvállalatláncokkal rendelkező multinacionális cég (például az Unilever, az ICI) is láthatóan arra törekszik, hogy megszabaduljon a rutinn munkát végző termelő, értékesítő és az eladás utáni szolgáltatásokat nyújtó leányvállalataitól. Felismerve, hogy a piac a márkanévet, valamint az újdonságokat honorálja leginkább, a gyártmány- és termékfejlesztésre koncentrálna, a piacra már bevezetett termékei gyártását, értékesítését végző leányvállalatait a márkanévhasználat jogával együtt eladja helyi vállalkozóknak, vagy nemritkán éppen a konkurenciának (Klein, 2000).

A globalizáció statisztikai jelzőszámait ugyancsak lefelé torzítja az a tény, hogy *egyre jelentősebbé válik a kézzel nem fogható termékek országok közötti áramlása*. A különféle szoftverek, programok, gyártási leírások elektronikus formában történő továbbításának statisztikai regisztrációja csak a szerződő felek jóindulatán múlik. A beruházásoknak is egyre kisebb hányadát képviselik a statisztika által nyomon követhető épületek és gépek, a nagy értékű tudást megtestesítő programokban, az azokat tároló és életre keltő mikroprocesszorokban van.

Az intra-firm kereskedelemre vonatkozó statisztikai adatok megbízhatósága a fizikai világunkban megjelenő áruk esetében is meglehetősen kétséges, a világhálón továbbított kézzel nem fogható, ugyanakkor igen nagy értéket képviselő áruk jelentőségének növekedésével pedig egyre nagyobb valószínűséggel állítható, hogy a különféle statisztikai kiadványokban megjelenő adatok a nemzetközi kereskedelem és a beruházások vonatkozásában egyaránt torz képet alkotnak.

## **A tudás felértékelődése**

A Magyarországon leginkább elfogadott definíció szerint az újjgazdaság két meghatározó tényezője a globalizáció és a tudásalapú társadalom. Az előbbi lényege az, hogy a gazdaság szereplői az egész világgazdaságra figyelve hozzák meg döntéseiket, az utóbbié pedig az, hogy a tudástartalom a termelési folyamat egyre növekvő hányadát teszi ki (Chikán, 2002). Ahhoz, hogy a gazdaság szereplői globálisan versenyképesek legyenek, egyre kevésbé elég az, hogy termelő-, kereskedelmi és szolgáltató egységeikkel világszerte jelen legyenek, a termelési folyamat korszerűsítéséhez szükséges tudás megszerzése terén is globalizálódniuk kell. Vagyis igen *fontos versenytényezővé válik az újjgazdaságban a világtól való tanulás képessége*.

A hagyományos piacgazdaságban a globális cégek esetében az anyavállalatnál vagy egy erre specializálódott leányvállalatnál folyik a K+F tevékenység, s az itt kifejlesztett termékeket, szolgáltatásokat értékesítik világszerte, illetve gyártják a különböző országokban létesített leányvállalataik. Ezáltal „globális” termékekkel árasztják el a világot, kiszorítva szinte mindenhol a hazai specialitásokat. Az anyaország ízlését, értékrendjét igyekeznek meghonosítani a „meghódított” országokban.

Ezzel szemben az újjgazdaság ún. *metanacionális* cégei<sup>2</sup> a világszerte elszórva található tudásmorzsák felcsipegetésével, a más területeken bevált megoldások adaptálásával, a világ különböző pontjain található innovatív csoportok és egyéni kutatók együttműködő csapattá szervezésével igyekeznek versenyelőnyöket szerezni maguknak. Ezek a cégek nem a saját technológiájukat kívánják ráerőltetni a világra, nem a globális homogenitásra törekszenek, nem az a céljuk, hogy azonos szükségleteket a világ minden pontján azonos termékekkel, illetve szolgáltatásokkal elégítsék ki az emberek, hanem a különlegességeket keresik, a fogyasztók egyedi igényeinek kielégítésére törekszenek (Doz – Santos – Williamson, 2001).

1. ábra

### A vállalatok közötti verseny szintjei a tudásalapú globális gazdaságban

#### Érzékelés

Tudomásszerzés a világ különböző pontjain fellelhető tudásról, innovatív technológiai megoldásokról, speciális alkalmazásokról, különleges fogyasztói igényekről.

#### Mobilizálás

Képesség a fellelt tudáshalmaz birtokosainak megnyerésére, együttműködési készségük biztosítására, tevékenységük rendszerbe szervezésére innovatív termékek és/vagy szolgáltatások kifejlesztése érdekében.

#### Operacionalizálás

A kifejlesztett termék vagy szolgáltatás mielőbbi piacra juttatása, globális értékesítésének megszervezése, a követendő marketingstratégia meghatározása, az alvállalkozók kiválasztása, gondoskodás a termék „testre szabásáról”.

Forrás: Doz – Santos – Williamson [2001].

<sup>2</sup> Az elnevezést Doz, Santos és Williamson [2001] vezette be annak érzékeltetésére, hogy az újjgazdaság tipikus vállalatai „nemzetek felettiek” abban az értelemben, hogy mindenféle határokkal elválasztható nemzeti kötődéstől mentesek, tehát mind az input- – ami esetükben elsősorban a tudást jelenti –, mind az outputoldalon az egész világot tekintik érdekszférájuknak.

Jóllehet korábban is előfordult, hogy különböző országok kutatócsoportjait összefogva közösen fejlesztettek ki később világsikert arató termékeket, így például az IBM 360-ast, az Airbus A-300-ast vagy a Hewlett-Packard nyomtatóit, a metanacionális szemlélet tömeges elterjedése még csak az elkövetkezendő években várható. A világ-gazdaság fejlődését, a globalizáció folyamatát leginkább meghatározó nagy amerikai multinacionális cégek egyelőre csak vonakodva teszik magukévá ezt a szemléletet, ugyanakkor a másoktól való tanulásban több évtizedes gyakorlattal rendelkező ázsiaiak, főleg a japánok és a dél-koreaiak, igencsak szívesen alkalmazzák.

A metanacionális vállalati stratégia lehetővé teszi, hogy olyan cégek is piacvezetők-ké váljanak akár a legkorszerűbb technológiát megtestesítő termékek vonatkozásában is, amelyek székhelye igencsak távol esik a K+F intenzív ipar fellegvárától. Abban, hogy a mobiltelefonia két vezető cége nem a Szilícium-völgyben, de még csak nem is az USA-ban található, döntő szerepet játszik az a tény, hogy a finn Nokia és a svéd Ericsson vezetése idejekorán magáévá tette ezt az új szemléletmódot.

A globalizált újjgazdaságban a vállalatok közötti verseny jellege is megváltozik. A metanacionális szemléletet magukévá tevő cégek három szinten versenyeznek egymással, s a tudásalapú gazdaságban elérendő sikerhez új típusú szakértelemre lesz szükségük. A verseny szintjeit az *1. ábra* segítségével szemléltetjük

A verseny három szintje közül az első a legnehezebb, mivel az ehhez szükséges készségek esnek a legtávolabb a hagyományos piaczgazdaságban működő cégeknél elváraktól. A metanacionális szemléletű cégeknek *érzékeny hálózatokat* kell kiépíteniük a szakmát kiválóan ismerő, és széles nemzetközi tapasztalatokkal rendelkező szakemberekből, akik jó érzékkel rendelkeznek a cég által hasznosítható újítások, tehetségek felfedezésére, felismerésére.

A *mobilizálás* és az *operacionalizálás* hasonló a hagyományos vállalatoknál megkövetelt tevékenységekhez. A különbség abban áll, hogy a mobilizálás ebben az esetben nem az „agyaknak” a központi K+F részlegbe történő beszüntését, hanem önálló identitásukat megőrző egyének és/vagy szervezetek együttműködő hálózatba szervezését jelenti. Az operacionalizálás igen fontos eleme a termék és/vagy szolgáltatás vevők egyedi igényeihez való idomulásának biztosítása. Az értékesítést nem saját leányvállalatok, hanem már meglévő értékesítési láncok segítségével bonyolítják le, de együttműködő partnereiktől elvárják a piac által szerintük igényelt értékesítési technikák követését.

A verseny mindhárom szintjén a gyors cselekvés döntő fontosságú. Mindig legalább egy lépéssel a konkurencia előtt kell járni. Mivel ma még meglehetősen kevés cég él a metanacionális szemlélettel, az úttörők igen komoly extraprofitra tehetnek szert. A módszer elterjedésével egyre fontosabb lesz az időtényező, s igen éles verseny várható a „brain drain” 21. századi megjelenési formája terén.

Az újjgazdaságban a hagyományos multinacionális vállalatok struktúrája is átalakul. A tulajdonosi kapcsolatokon alapuló termelési láncokat a partnercégekből kialakuló hálózatok rendszere váltja fel. Megváltozik a munkavállaló egyén és az őt foglalkoztató vállalat kapcsolata is. Megszűnik az élethosszig tartó foglalkoztatás, a tervezhető előmenetel egy-egy vállalatnál, helyébe a rugalmasan változtatható összetételű teamek alkalmazása lép. Más szóval a hosszú távra tervező, karrierépítő, a munka szervezését előtérbe helyező „férfi típusú” munkavállalók helyét a rugalmas, a feladatait pontosan teljesítő, de a nagy egész átlátására nem törekvő, élete kiteljesedését nem a cégnél elkövető „női típusú” munkaerő foglalja majd el (*Castells, 1996*).

Az újjgazdaság, amellelt, hogy teret biztosít az átlagon felüli intellektussal, innovációs készséggel megáldott emberek kibontakozásának, a különféle szempontból hátrányos helyzetű tömegek számára is új dimenziókat nyit a településeken, régiókon, országokon belül és globálisan egyaránt. Az alkotó értelmiség mellett a munkahelyre bejárást nem igénylő tevékenységet általában azok a személyek végezhetnek, akik korábban viszonylag alacsony képzettségük, otthoni elfoglaltságuk vagy valamilyen fogyatékoságuk miatt kiszorultak a munkaerőpiacról. A *táv munkában foglalkoztatottak száma rohamosan nő* a fejlett ipari országokban. Az Egyesült Királyságban például 2001-ben a munkavállalók közel egynegyede részben vagy teljes mértékben otthon dolgozott. Ugyancsak 2001-ben az Európai Unió országaiban összesen 670 ezer ember végzett lakásában „call center”-jellegű munkát, és számuk 2003-ra várhatóan 1,3 millióra fog nőni (ILO, 2002).

A távmunkát végzők zöme nő. Általában olyan asszonyok használják ki az otthoni munkavégzés adta lehetőségeket, akik a gyermeknevelés, a háztartási kötelezettségek ellátása mellett nem engedhetik meg maguknak a bejárást, illetve azok, akik potenciális hiányzásaik miatt kiszorultak a hagyományos munkaerőpiacról. Jellemzően olyan, különösebb szakmai előrelépéssel nem kecsegtető rutinmunkát végeznek, mint például az adatrögzítés, könyvelés, kiadványszerkesztés, telefonos ügyfélszolgálat, piac- és véleménykutatás. Munkájukat részben otthon, részben a munkahelyükön elvégzők többsége férfi. Ők vezető beosztásban lévő alkalmazottak, alkotó értelmiségiek, vállalkozók. Leginkább az informatikusokra, szoftverfejlesztőkre, *információs és kommunikációs technológiai* oktatókra, fejlesztőkre és tanácsadókra jellemző az otthoni munkavégzés.

A távmunkát végzők általában önálló vállalkozók, akik megbízási szerződés alapján, és nem alkalmazottként végzik tevékenységüket. Világtendencia, hogy amit csak lehet outsourcing keretében, megbízási alapon külső szakértőkkel, és nem saját munkaerővel végeztetnek el a vállalatok. Ez azzal jár, hogy egyre több dolgozó kiszorul a munkahelyi közösségekből, érdekképviselési szervekből, és szocializációjában mind nagyobb szerepet játszik a családja, közvetlen lakókörnyezete, valamint az internet segítségével létesített különféle virtuális kapcsolatainak rendszere.

Az újjgazdaság globalizálódásának figyelemre méltó jelensége, hogy *beindult a fejlett országokból a fejlődő világba történő tevékenységkihelyezés (redeployment) újabb hulláma*. Míg korábban a munkaigényes könnyűipari termelést, majd az elektronika bizonyos munkafázisait helyezték ki a multinacionális cégek fejlődő világban létesített leányvállalataikhoz, az újjgazdaság körülményei között az *információs és kommunikációs technológiai* szektor működtetésének olyan nem gépesíthető szegmensei, mint például az adatrögzítés és -feldolgozás, kiadványszerkesztés, nyomdai előkészítő munka, gyártmányfejlesztés során szükséges ellenőrzés és értékelés (Testing & Evaluation – T&E), munkaigényes szoftverfejlesztések stb. kerülnek a harmadik világ országaiba.

*Az újjgazdaság lehetőséget teremt a nagy ugrásokra*. Ez igaz az egyének, a közösségek, régiók és országok vonatkozásában is. Az újjgazdaság infrastruktúrája nemcsak a korábbi rendszerekre építve alakítható ki, sőt a „későn jövők” – megfelelő anyagi lehetőségek birtokában – egyből a legmodernebb technika bevezetésével léphetnek be az információs társadalomba. Például egy nagysebességű adatátvitelt biztosító hálózat lefektetését nem kell, hogy megelőzze a hagyományos légvezeték telefonvonal léte. Sőt a mobil telefóniával teljes mértékben kiküszöbölhető bármiféle vezeték lefektetése. Egyáltalán nem baj az, ha valakinek az első számítógépe mondjuk egy Pentium IV-es, ami a legmodernebb operációs rendszerrel és szoftverekkel van felszerelve. Ma már annyira felhasználóbarátok a rendszerek, hogy a néhány órás alapfokú felhasználói okta-

táson áteső újonnan belépőkkel szemben jóformán semmiféle előnyt sem élveznek azok, akik még a DOS-os gépeken ismerkedtek a számítástechnika rejtelmivel.

Az újjgazdaság keretében történő jó szerepléshez a *legfontosabb az egyén tudásvágya*, a kiemelkedés, valamint – különösebben az idősebb generáció esetében – a lépéstartás iránti igénye. Az információs társadalomba való belépés előfeltétele az írni-olvasni tudás, aminek hiányában nemcsak a nagy ugrásokra nincs lehetőség, hanem a perifériára szorulás veszélye sokkal súlyosabb, mint bármikor korábban. Ugyancsak igen fontos a számítógépes analfabétizmus felszámolása, vagyis olyan alapismeretek megszerzése, amelyek birtokában legyőzhető a komputer használatától, ennek kapcsán a világháló által biztosított lehetőségek kihasználásától való félelem.

Az *újjgazdaság kulcságazata az oktatás*, iskolai, munkahelyi, közösségi és egyéni szinten egyaránt. Ma már az alapfokú oktatás szerves része világszerte a tanulók számítógéphez szoktatása. Ennek elmélyültsége, alapossága természetesen az ország, az adott iskola anyagi helyzetének függvényében alakul. Az Európai Unióban például 2001-re elérték, hogy valamennyi általános és középiskola be legyen kapcsolva az internetbe, s 2003-ra minden tanteremben lesz legalább egy olyan számítógép, amelynek segítségével a tanulók kapcsolatba léphetnek a világhálóval (Commission of the European Communities, 2002). Örvendetes, hogy a kevésbé fejlett országokban is kiemelt támogatást élvez az iskolák számítógépekkel való ellátása, valamint a számítástechnikai alapismeretek és a világhálón való kommunikáláshoz csaknem elengedhetetlen angol nyelv oktatása.

Az újjgazdaságban a legfontosabb befektetés a minél több tudás megszerzése, s nemcsak az a lényeges, mit és mennyit tanulnak az emberek, hanem az is, hogyan. Az iskolai oktatás a legtöbb országban alapvető reformokra szorul. Az ismeretek tömkelegének átadása, a lexikális tudás gyarapítása helyett a tanulás művészetét kell elsajátíttatni a diákokkal. Ma már szinte közhelyszámba megy az a megállapítás, hogy *az újjgazdaság polgárai számára elengedhetetlen az élethosszig tartó tanulás (LLL)*. Ennek fontos előfeltétele, hogy képesek legyünk a rendelkezésre álló információhalmazból, tananyagból kiválasztani a számunkra szükségeset, képesek legyünk szintetizálni a megszerzett ismereteket, s hasznosítani az éppen felmerülő problémáink megoldásához. Ugyancsak iskolai keretek között kell megalapozni a kommunikációs készség kifejlesztését, a teamekben végzendő munkához szükséges együttműködésre való alkalmasságot.

Az élethosszig tartó tanulás nemcsak az iskolai tantermekben zajlik. Igen fontos színtere a munkahely, valamint az otthon is. A munkahelyi tanulás generációs problémákat is felvet. A munkahelyek nem engedhetik meg maguknak, hogy a számítástechnikával az iskolai oktatás keretében még nem találkozó középkorúak és idősebbek ne éljenek az *információs és kommunikációs technológia* fejlődéséből fakadó lehetőségekkel. Ma már szinte minden munkahelyen elvárás, hogy alapfokú, valamint az adott munkakör ellátásához szükséges speciális felhasználói ismeretekkel minden alkalmazott rendelkezék, és e tudás megszerzése általában szervezett keretek között, a munkahelyeken vagy kihelyezett tanfolyamokon történik. Ezen túlmenően az *információs és kommunikációs technológia* újdonságaival való lépéstartás is általános elvárásnak tekinthető.

Az *információs és kommunikációs technológiai* eszközök és rendszerek alkalmazása nemcsak felhasználói ismereteket igényel, hanem zavartalan működésük biztosítása érdekében igen nagy szükség van megfelelő képzettségű számítástechnikai szakemberekre is. Mivel a képzés nem tud lépést tartani a felmerülő igényekkel, világszerte hiány mutatkozik jól felkészült informatikusokból. Rövid távon rontja a feltörekvő és a fejlődő országok felzárkózási esélyeit az e téren megnyilvánuló „agyelszívás”. Még ma is az az uralkodó tendencia, hogy a fejlett országok intézményei, gazdag vállalatok az otthoninál jóval magasabb bért kínálva magukhoz csábítják a Közép-Kelet-Európában és a harma-

dik világban kiképzett informatikai szakembereket, de már megindult a visszaáramlás folyamata is. Azok az indiai, kínai, vietnami stb. szakemberek, akik Amerikában vagy Nyugat-Európában az ottani állampolgárokkal összehasonlítva ugyan alacsony bérért, de az otthon megkereshetőnek a többszöröséért dolgoztak néhány évet, megtakarított pénzüik, tudás- és kapcsolati tőkéjük felhasználásával otthon alapítanak cégeket (ILO, 2002).

Az újjgazdaság tipikus munkavállalója élete során többször kénytelen szakmát váltani. Ahhoz, hogy ez zökkenőmentesen menjen végbe, folyamatosan képeznie kell magát. A képzés helyszíne mind gyakrabban a delikvens lakása. A *távoktatás* elterjedése lehetővé teszi, hogy akármilyen szintű kurzusba – szerveződjék az a világ bármely országában – otthonról is be tudjunk kapcsolódni. A tananyagot elektronikus formában kapjuk meg, a konzultációkat és a vizsgák jórészét is lebonyolíthatjuk az internet segítségével, csupán a záróvizsgák letétele miatt kell elutaznunk az oktatási intézmény székhelyére vagy a lakóhelyünkhöz legközelebb található kihelyezett vizsgaközpontjába.

A szükséges feltételek megteremtésében a mikro- és makroközösségek együttműködésére, s főleg állami támogatásra van szükség.

### A kormányzat szerepe az újjgazdaság építésében

Az újjgazdaság körülményei között a kormányzat szerepe is átvértékelődik. A hagyományos szervező, támogató és megrendelői szerepkör mellett igen fontos momentuma az újjgazdaságnak, hogy a kormányzati munka is teljes mértékben átalakul. Az elektronikus kormányzat révén kialakul a szolgáltató állam, transzparensé válik a közigazgatás, mód nyílik a helyi és központi kormányzati munka közvetlen lakossági ellenőrzésére, a döntéshozatali folyamatok demokratizálására.

Mivel a világ országainak zömében az *információs és kommunikációs technológiai* cégek magántulajdonban vannak, tulajdonosi szerepkörben jóformán semmit sem tud tenni az állam az újjgazdaság kiépülése érdekében. Annál fontosabb támogató, szervező szerepe, aminek elsősorban az oktatás terén kell megnyilvánulnia, valamint annak elősegítésében, hogy a lakosság lehetőleg minél szélesebb köre legyen képes aktívan kivenni részét az információs társadalom nyújtotta lehetőségekből.

A kormányzat feladata például, hogy olyan távközlési törvényt dolgozzon ki, amely megfelelő kompenzáció fejében ellátási kötelezettséget ír elő a szolgáltatók felé olyan területeken is, ahol pusztán gazdasági megfontolásból nem állna érdekükben szolgáltatásaik fenntartása, kifejlesztése. Gondoskodnia kell arról, hogy megfelelően gyors adatátvitelt biztosító internet-hozzáférése legyen az ország valamennyi településének, s a világháló használata ne okozzon különösebben nagy érvágást a háztartások büdzséjében.

Gondoskodnia kell arról, hogy a lakosságot ellátó olyan rendszerek, mint például az egészségügy, a nyugdíjbiztosítás és a különféle nyilvántartások elektronizálása megfelelő ütemben haladjon, s minősége kifogástalan legyen. Az oktatási és kulturális célú tartalomszolgáltatások formájában megfelelő teaurált tudásbázis álljon a lakosság rendelkezésére.

A hátrányos helyzetű rétegek felzárkóztatása is komoly állami feladat. Az újjgazdaság körülményei között számos olyan fogyatékos, aki korábban kizárólag szociális segélyből volt képes ellátni magát, teljes értékű munkavállalóvá válhat. A távmunka végzéséhez szükséges eszközök és képzés biztosítása kiemelt állami feladat. Csakúgy, mint az önhibájukon kívüli okokból hátrányos helyzetben lévő települések, népcsoportok és családok *információs és kommunikációs technológiai* eszközökkel, s megfelelő tudással való ellátása.

Az államnak mint megrendelőnek a szerepe hagyományosan sarkalatos pontja az információs társadalom fejlődésének. Az újgazdaság kiépülésének alapinfrastruktúrája, az internet kialakulása is az – amerikai – állam és a – Szilícium-völgyben működő – magáncégek kapcsolatára vezethető vissza. Az internet őse, az ARPANet az USA hadügyminisztériumát kötötte össze a számára fontos kutatásokat végző *információs technológiai* (IT) cégekkel. A Netscape és a Microsoft Explorer böngészőrendszerek őst, a Mosaic Browsert szintén állami megrendelésre fejlesztették ki az Illinois Egyetemen. Az USA-ban a nagy horderejű technikai újdonások zömét azóta is a költségvetésből finanszírozott hadiipari és/vagy az úrkutatási projektekkel kapcsolatos állami megrendelésekkel fejlesztették ki először. Az állami megrendelések Európában sokkal kisebb jelentőségűek voltak az *információs és kommunikációs technológia* fejlődése terén, mint az USA-ban, abban viszont, hogy néhány távol-keleti ország, elsősorban Szingapúr, Tajvan és Dél-Korea az újgazdaság nagyhatalmaivá válhattak, igencsak fontos szerepet játszott az állam és a nemzeti *információs és kommunikációs technológiai* szektor összefonódása (Little, 2002).

Az újgazdaság kifejlesztéséhez szükséges hálózatok kiépítésében, a szabályozó, támogató rendszerek kiépítésében, a gazdaság szereplőinek a számukra szükséges információhoz és tudáshoz való hozzáféréseinek biztosításában igen nagy szerepet játszik a közigazgatás átszervezése, az elektronikus kormányzásra való áttérés. Ma már a világ szinte minden országában napirenden van a kormányzati munka elektronikus úton való elérhetővé tétele. Ez a folyamat nemcsak a minisztériumok, kormányhivatalok munkájának elektronizálását, egységes egészzé, ún. szolgáltató állammá szervezését jelenti, hanem a lakosság eme szolgáltatásokhoz való minél szélesebb körű hozzáféréseinek biztosítását, valamint az elektronikus formában történő ügyintézés, információszerzés iránti igények felkeltését is jelenti.

A kormányzati portálok megjelenése első lépcsőt jelent az ún. egyablakos ügyintézés felé. Vagyis a kormányzati portálok segítségével lehetővé válik, hogy a polgárok, a vállalatok egyetlen honlapra kattintva el tudják intézni az állammal kapcsolatos ügyesbajos dolgaikat, függetlenül attól, hogy virtuális aktájuknak közben hány intézmény hány ügyintézőjét kell megjárnia.

A kormányzati portálok nemcsak az ügyintézést segítik, hanem eligazítják az információra, a tudásra vágyókat az információforrások tengerében is. A kormányzat feladata az országban felgyülemlett tudáshalmaz mindenki számára hozzáférhetővé tétele, például a könyvtárak állományának digitalizálása, a különféle statisztikai és nyilvántartási rendszerekben (például: lakó-, ingatlan- és gépkocsi-nyilvántartás) történő kutakodás biztosítása.

A portálok nemcsak az adott ország polgárai, hanem a külföldiek számára is hasznos információkkal szolgálnak. Ez utóbbi funkciót általában a portál angolul, az internet világnyelvén szerkesztett változata látja el.

### **Az „új-világgazdaság” kibontakozása**

Az újgazdaság körülményei közötti helytállás fontosságával nemcsak az egyes országok kormányai, hanem különféle nemzetközi és regionális szervezetek is foglalkoznak. A nagy nemzetközi fórumok közül a Világbank 1998. évi közgyűlése volt az első, amely behatóan vizsgálta az újgazdaságnak, az általuk használt kifejezéssel élve a tudás gazdaságának világgazdaságra, azon belül is a fejlődő országokra gyakorolt hatását. Megállapították, hogy ezentúl a fejlődő országoknak folyósítandó nemzetközi segélyek terén kiemelkedő jelentőséget kell tulajdonítani polgáraiknak az internethez, s ennek kapcsán a tudáshoz való hozzáféréseinek a támogatására (World Bank, 1998).



A közgyűlés javaslatot tett egy „tudásbank” létrehozására, amelyhez minden magán-személy és szervezet ingyenesen hozzáférhet, s legjobb tudása szerint hasznosíthatja az ott fellelhető információkat. A Világbank alkalmazottain és megbízott szakértőin túlmenően bárki, aki meg kívánja osztani tudását a világgal, elhelyezheti a „bankban” mindazon tanulmányait, találmányainak leírását, az általa sikeresen alkalmazott eljárások ismertetőjét, amelyekről úgy véli, hogy mások érdeklődésére is számot tarthat. Ezen kívül mások által más fórumokon közzétett tanulmányokra, elemzésekre, érdekes szemináriumokra is felhívhatja a köz figyelmét. A Global Development Gateway elnevezésű portál 2000 decembere óta üzemel a [www.developmentgateway.org](http://www.developmentgateway.org) címen.

Az *Európai Unió* 2000 márciusában a lisszaboni csúcstalálkozóján adta ki a jelszót, miszerint tíz éven belül az EU legyen a világ legversenyképesebb tudásalapú, emellett fenntartható növekedést és magas szintű foglalkoztatottságot biztosító régiója. Ekkor fogadták el az „Előkészület egy versenyképes, dinamikus, tudásalapú gazdaságba való átmenetre – információs társadalom mindenkinek” című stratégiai programot, amely *tíz prioritást élvező területet* jelöl meg. Ezek a következők:

- Az európai fiatalokat bevezetni a digitális korszakba.
- Olcsóbb internet-hozzáférés.
- Felgyorsítani az e-kereskedelmet.
- Gyors internet a kutatók és tanulók számára.
- Intelligens kártyák rendszerének általánossá tétele.
- Kockázati tőke a high-tech kis- és középvállalatoknak.
- E-részvétel a fogyatékosok számára.
- On-line egészségügy.
- Intelligens közlekedés.
- Elektronikus kormányzat.

E célok elérése érdekében meghirdették az eEurope programot, amelyhez 2001-ben csatlakozott a tagjelölt országok felkészítését elősegítő eEurope+ program.

Az ASEAN 1999 novemberében állította fel e-Asean Task Force-át, amely a következőkért felelős:

- A térség IT közös piacának megteremtése.
- Közös *információs és kommunikációs technológiai* infrastruktúra kiépítése.
- Az újjgazdaság szakembereinek közös képzése.
- Az e-kereskedelem fejlesztése.
- Az e-kormányzás összehangolt fejlesztése.

### **Az újjgazdaság jellegzetes üzleti vállalkozásai**

Az *információs és kommunikációs technológiai* ágazatokban, valamint az *információs és kommunikációs technológiának* a többi ágazatban történő megjelenése, kulcsfontosságúvá válása kapcsán létrejövő vállalkozási formák bemutatásától eltekintünk, mivel ez önálló tanulmányt igényelne. E helyütt csupán azokról a kapcsolati formákról szólnunk, amelyek új alapokra helyezik a termelők, szolgáltatók és a fogyasztók, a vállalatok egymás közötti, valamint a kormányzat és a vállalatok üzleti kapcsolatainak a hagyományos gazdaságban megszokott formáit.

Az internet adta lehetőségeket kihasználva először a *B2C* (Business to Consumer) típusú vállalkozások jelentek meg. Ezek egy része, az ún. *internetes áruházak* a fogyasztási cikkek egy részének értékesítését globalizálták, hiszen a potenciális vásárló a világ bármely pontjáról feladhatja elektronikus megrendelését a vállalkozás portálján, s a back-office gondoskodik arról, hogy a hozzá legközelebb található elosztóhelyről jusson

el az áru a lakására. Mivel az árak általában egységesek, a vevőnek teljesen mindegy, hogy mely országból érkezik hozzá az áru. Kezdetben azon termékek esetében virágzott fel ez az értékesítési forma, amelyek esetében az áru fizikai jelenlétét kevésbé igényli a vevő, megelégszik annak virtuális formában történő megtekintésével, kipróbálásával. Elsőként a könyv, CD, videokazetták értékesítése indult be, majd a katalógusáruházak hagyományos termékei, a ruházati cikkek, lábbelik, öltözkékiegészítők, háztartási cikkek és illatszerek, ajándéktárgyak, barkács- és konyhafelszerelések, egyszerűbb lakberendezési tárgyak következtek. Igazi áttörést jelentett az *információs és kommunikációs technológiai* berendezések, részegységek, anyagok és a letölthető szoftverek árusítása.

A B2C sajátos válfaja, amikor a vásárlás egy valóságos üzletben történik meg, de a termék kiválasztásához, testre szabásához hasznosítják az internet adta lehetőségeket. Ez a forma leginkább a gépjárművek, bútorok, szórakoztatóelektronikai termékek, valamint az ingatlanok értékesítése terén dívik.

A B2C üzletág másik egyre jobban elterjedő változata a különféle szolgáltatások internet segítségével történő igénybevétele. Ezek skáláján az igazán globális szolgáltatásoktól a legközelebbi lakókörnyezetiekig szinte minden megtalálható. A lehetőségek tárháza a repülő-, vonat-, hajó- és autóbuszjegy vásárlásától a szállodafoglaláson, az *információs és kommunikációs technológiai* rendszerek supportján át egészen a mozi- és színházjegy vagy vacsora rendelésig terjed.

A világháló nyújtotta lehetőségek jelentős mértékben átalakították a vállalatok egymás közötti kapcsolatait is. Amellett, hogy a sok beszállítóval és/vagy vevővel rendelkező cég saját portálokat hozott létre anyagbeszerzésük, illetve termékeik értékesítésének lebonyolítására, megjelentek az *internetes piacterek*, a *B2B* (business to business) kapcsolatok jellegzetes formációi. A piactér üzemeltetője olyan vállalkozó, aki egy bizonyos termékkörben (vertikális piactér) vagy „vegyes bazár” jelleggel (horizontális piactér) egy honlapon koncentrálni bonyolít le értékesítési tranzakciókat. A potenciális vevők és eladók számára egyaránt nyújt szolgáltatásokat, amelyek a partnerek egyszerű összehozásától a szerződés megkötéséig, a garanciavállalásig, a szállítás megszervezéséig terjedhetnek. Megfelelő díjazás ellenében az eladók katalógusaikat is feltehetik a honlapra, vagy akár el is készíthetik azt a piactér szakértőjével, árverések és különféle licitálások is lebonyolíthatók a piactéren.

Bár a piactereken a különféle módon felszámítandó tranzakciós költségek nem csekélyek, ez az értékesítési forma jóval olcsóbb a hagyományosnál, hiszen teljes mértékben feleslegessé teszi a közvetítő kis- és nagykereskedők bekapcsolását.

Az elektronikus piacterek tipikusan globálisak. A honlap nyelve ugyan meglehetősen behatárolja a piacteret igénybe vevők körét, de az már egyáltalán nem biztos, hogy maga a szolgáltatás valóban a célországban üzemel-e. Például a legjobb közép-kelet-európai piactereket Németországból és Angliából üzemeltetik. Egyre gyakoribb a többnyelvű piactér, amelyek esetében természetesen a cybervilág nyelve, az angol az egyik.

Az elektronikus piacterek világszerte egyre népszerűbbek, de amit az utóbbi két-három évben az ázsiai országok véghezvittek, az példa nélkül áll a világkereskedelem történetében. A nemzeti kormányok és különféle regionális fejlesztési intézmények, kamarák segítségével olyan minden igényt kielégítő, fogyasztási cikkeket, nyersanyagokat, ipari komponenseket és alkatrészeket, termelési kapacitásokat értékesítő piactereket hoztak létre, amelyek segítségével hosszú értékesítési láncokat kikapcsolva a térség szinte valamennyi vállalkozója közvetlen kapcsolatba kerülhet a világgalpiaccal, s ezáltal, az amúgy sem csekély, árelőnyük és a vevők igényeihez való rugalmas alkalmazkodásuk óriási exportoffenzíva formájában törhet felszínre.

Az *elektronikus közbeszerzés*, más néven *B2G* (business to government) révén a kormányzati vásárlások is globalizálódnak. A kormányoknak azáltal, hogy beruházási

javakra, szolgáltatásokra és fogyóeszközökre vonatkozó vásárlási szándékukat az interneten is meghirdetik, alkalmuk nyílik a lehető legkedvezőbb ajánlat kiválasztására, s attól, hogy a győztesek nevét és ajánlatuk tartalmát ugyancsak nyilvánosságra hozzák, vélhetően a korrupció mértéke is csökken.

Az újjgazdaság igen fontos manifesztuma a pénzügyi szolgáltatások megjelenése a világhálón, a *telebanking*. Ma már bárki, aki kíván élni ezzel a lehetőséggel, a nap 24 órájában igénybe vehet bármiféle bankszolgáltatást anélkül, hogy személyesen vagy akár telefonon fel kellene keresnie a vele szerződéses kapcsolatban álló pénzügyintézetet. Ez a szolgáltatás azonban még az előzőekben ismertetteknél is fokozottabban veti fel a bizalom kérdését, amelynek megnyugtató rendezése bizony még várat magára.

## Az internet biztonsága

Az újjgazdaság talán legnagyobb problémája, hogy gyors térnyerését nem követte megfelelő intenzitással a világhálón megvalósítható tranzakciók biztonságának megteremtése. Mint minden tevékenység, a bűnözés technikája is a kor követelményeinek megfelelően fejlődött, s a cyber-bűnüldözés, mint általában a kriminalisztika, lépéshátrányban van a bűnözőkkel szemben. Ráadásul a világháló esetében nemcsak a klasszikus értelemben vett gazemberekkel, hanem a rátermettségüket, tudásukat a világnak megmutatni szándékozó vagányokkal, a hackerekkel és víruskészítőökkel is számolni kell.

A biztonsági rendszerek, az adatvédelmet és a személyi biztonságot szolgáló rendszerek – mint például a különféle tűzfalak és az elektronikus aláírás – fejlesztésére és általánossá tételére a jelenleginél jóval nagyobb súlyt kell fektetni a jövőben ahhoz, hogy az újjgazdaság a maga szövevényes rendszerével valóban polgárjogot nyerjen a világban.

### Felhasznált irodalom

- Andersson, Thomas* [2000]: Seizing the Opportunities of a New Economy: Challenges for the European Union. OECD Directorate for Science, Technology and Industry, szeptember.
- Castells, M.* [1996]: The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1. Blackwell, Oxford.
- Chakrabarti, Avik* [2002]: Determinants of FDI: A Comment on Globalization-Induced Changes. University of Wisconsin, Milwaukee, USA, február.
- Chikán Attila* [2002]: A gazdaság globalizációja és a civilizációk különbözősége. Globalizáció és civilizációk. *Magyar Tudomány*, 6. szám.
- Chikán Attila* [2002]: A globalizáció és az újjgazdaság összefüggései. A Piac és Profit „Formáljuk együtt az újjgazdaság közgazdaság-tudományát!” c. konferencián elhangzott előadás. 2002. február 8.
- Commission of the European Communities [2002]: Responses to the Challenges of Globalisation. Working document of the Commission of the European Communities, Brüsszel, február 14. SEC(2002) 185 final.
- Doz, Yves – Santos, José – Williamson, Peter* [2001]: From Global to Metanational – How Companies Win in the Knowledge Economy. *Harvard Business School Press*, Boston, Massachusetts.
- Dunning, John H.* [2002]: Globalization Induced Changes and the Role of FDI Policies. World Investment Prospects, Economist Intelligence Unit, London, február.
- Garten, Jeffrey E.* [2000]: World View: Global Strategies for the New Economy. *Harvard Business Review Book, HBS Press Book*, január.
- Globalization's Last Hurrah? The second annual A. T. Kearney/Foreign Policy Magazine Globalization Index. *Foreign Policy*, 2002.
- ILO [2002]: Life at Work in the Information Economy. ILO.
- Klein, Naomi* [2000]: From material production to cultural production. Harper Collins, London.
- Kocsis Éva* [2002]: A posztmodern vállalat, az újjgazdaság mikroegysége működésének jellemzői. A Piac és Profit „Formáljuk együtt az újjgazdaság közgazdaság-tudományát!” c. konferencián elhangzott előadás. 2002. február 8.

- Kornai Gábor* [2002]: Miért késik az újjgazdaság? A Piac és Profit „Formáljuk együtt az újjgazdaság közzgazdaság-tudományát!” c. konferencián elhangzott előadás, 2002. február 8.
- Krugman, Paul* [2000]: Unleashing the Millenium. *Fortune*, március 6.
- Little, Stephen* [2000]: Networks and Neighbourhoods: Household, community and sovereignty in the global economy. Oxford University Studies, szeptember.
- Little, Stephen* [2002]: Globalisation, Virtual Organisations and Electronic Adjacency: New Networks for Old. Open University Business School, Walton Hall.
- Narula, Rajneesh – Dunning, John H.* [1997]: Developing countries versus multinationals in a globalising world: The danger of falling behind. Dryden Press, London.
- Narula, Rajneesh – Dunning, John H.* [1998]: Globalisation and new realities for multinational enterprises. University of Oslo.
- Navaretti, Giorgio Barba – Haaland, Jan I. – Venables, Anthony* [2000]: Multinational Corporstions and Global Production Networks: The Implications for Trade Policy. CEPR, London.
- OECD [2001]: Social Innovation and the New Economy. Local Economic and Employment Development, OECD, november.
- Ohmae, K.* [1990]: The borderless World: Power and strategy in the interlinked economy. Collins, London.
- Prahalad, C. K. – Lieberthal, Kenneth* [2000]: The End of Corporate Imperialism. *Harvard Business Review*, július–augusztus.
- Szabó Katalin* [2002]: Régi újjgazdaság. A Piac és Profit „Formáljuk együtt az újjgazdaság közzgazdaság-tudományát!” c. konferencián elhangzott előadás, 2002. február 8.
- UNCTAD [2002]: World Investment Report 2002. UNCTAD, Genf, szeptember.
- Wagner, Kristina – Edelmann, Christina* [2000]: Knowledge-intensive Cooperation in Regional Production Networks. Fraunhofer Institute for Industrial Engineering, Stuttgart, június.
- World Bank [1998]: World Development Report 1998/99. Knowledge for Development, World Bank, Washington D. C.

## Gazdasági felzárkózás és növekedési tényezők

SIMON GYÖRGY

*A cikk a magyar gazdaságnak az Európai Unióhoz, továbbá az Egyesült Államokhoz történő felzárkózási lehetőségeit vizsgálja, analizálja a felzárkózás alakulását az elmúlt évtizedekben, a rendszerváltás előtt és után (1960–2001). A vizsgálati eredmények szerint a gazdasági felzárkózás viszonylag hosszú időt igényel, még akkor is, ha az eddigi legkedvezőbb időszak (1996–2001) ütemében folytatódik. A gyorsabb felzárkózást külső források igénybevétele mellett elsősorban a hatékonyabb gazdaságpolitika biztosíthatja. Ennek kapcsán a tanulmány a szerző által kidolgozott endogén növekedési modell alapján elemzi az élenjáró világszínvonalról, nevezetesen az Egyesült Államoktól való gazdasági elmaradásunk alapvető okait, tényezőit. Fő következtetése, hogy a humán tőke, vagyis a képzettség és a kutató-fejlesztő tevékenység fokozott fejlesztése révén a felzárkózási folyamat meggyorsítható.<sup>1</sup>*

A gazdasági felzárkózás, illetve konvergencia kérdésével már számos tanulmány foglalkozott, hazánkban többek között *Darvas – Simon* [1999] *Dedák* [2000], *Erdős* [2000], *Tarján* [2000], *Valentinyi* [2000], *Mellár* [2001], *Ligeti* [2002]. Érinti a problémakört egy sor növekedésméleti munka, nevezetesen *Solow* [1956], [1957]), *Romer* [1986], *Lucas* [1988], *Barro – Sala-i-Martin* [1995], *Jones* [1995], *Meyer* [1995], *Valentinyi* [1995], *Romer* [1996], *Fine* [2000] és más tanulmányok. Viszonylag kevés azonban a magyar gazdaságra vonatkozó modellvizsgálat (lásd például *Darvas – Simon* [1999] és *Mellár* [2001]).

A szerzőt főként az a körülmény készítette a gazdasági felzárkózás problémáival való foglalkozásra, hogy világméretű ökonometriai kutatása olyan összefüggésekhez vezetett (lásd *Simon* [2000], [2001], [2002a] és [2002b]), amelyek felhasználásával lehetségesnek és célszerűnek látszott a problémakör újbóli megvizsgálása. Jelen munkában figyelmünket a magyar gazdaság felzárkózási lehetőségeire koncentráljuk.

A konkrét analízist bizonyos mértékben nehezítik az adatproblémák. Ezzel a tanulmány Függelékében foglalkozunk, ahol megadjuk a gazdasági felzárkózásra vonatkozó vizsgálat kiinduló adatait és forrásait.

Munkánkban a következő fő kérdésekről lesz szó: 1. a gazdasági felzárkózás alakulása a hatvanas évektől napjainkig, a rendszerváltás előtt és után; 2. a felzárkózás vizsgálatához felhasznált endogén növekedési modell; 3. a felzárkózás tényezőinek, lehetőségeinek analízise az endogén modell alapján.

<sup>1</sup> A tanulmány A növekedésmélet problémái c. OTKA-téma (T 031743) keretében készült.

## A gazdasági felzárkózás eddigi alakulása: 1960–2001

Hazánk gazdasági felzárkózását napjainkban az Európai Unióhoz, utóbbi átlagos fejlettségi szintjéhez viszonyítva szokás vizsgálni. Ezt indokolja várható csatlakozásunk az unióhoz. Teljesebb képet kapunk azonban a felzárkózás problémáiról, ha bekapcsoljuk a vizsgálatba az élenjáró világszínvonalat képviselő Egyesült Államokat is, amelynek gazdasági fejlettségi szintje ma még számottevően meghaladja az Európai Unió átlagát.

Egy másik fő kérdés a felzárkózás vizsgálata kapcsán, hogy milyen mutatót tekintünk mérvadónak. Erre a célra az egy lakosra jutó bruttó hazai terméket (GDP) szokás alkalmazni vásárlóerő-paritáson mérve. Ez a mutató közelítően jellemzi az egy főre jutó, fogyasztásra és felhalmozásra fordítható reáljövedelmet, de nem vagy legalábbis csak nagyon durva közelítésben a termelékenységet, mivel a foglalkoztatottak részaránya a népességen belül országonként eltérő és időben is változik. Márpedig a gazdasági felzárkózás végső soron alapvetően a termelés területén dől el. Ezért vizsgálatunkba bekapcsoltuk a termelékenységet is, nevezetesen az egy foglalkoztatottra jutó GDP-t, illetve hozzáadott értéket.

Az Európai Unióval történő összehasonlítást bonyolítja, hogy az unió országainak köre többször is változott, utoljára 1995-ben. A jelenlegivel azonos szerkezetű adatokat csak 1995-től lehet analizálni. További probléma, hogy alapvető termelési tényezőkre (állótőke, képzettség stb.) jelenleg nincsenek uniós adatok. Ezért a modellvizsgálatot a Magyarország-Egyesült Államok relációra mutatjuk be.

Egy további fontos kérdés, hogy milyen időszakokra terjesztjük ki az analízist. Ebben a vonatkozásban azt vettük figyelembe, hogy jelenleg hazánkra és a fentebb jellemzett megszorításokkal az Európai Unióra 1960-tól 2001-ig állnak rendelkezésre összehasonlítható adatok. Magyarország szempontjából az egész vizsgált periódus két alapvető szakaszra osztható: az 1989-es rendszerváltás előtti és utáni időszakra. A részletesebb elemzés érdekében mindkét időszakot részidőszakokra bontjuk. A rendszerváltás előtti időszakot az 1968-as reform előtti és utáni időszakra (utóbbit két „félidőre”: 1968–1978 és 1978–1989), a rendszerváltást követő időszakot pedig az 1990–1995-ös és 1996–2001-es szakaszokra, ahol előbbit lényegében a transzformációs visszaesés jellemezte, utóbbiban viszont jelentős mérvű gazdasági növekedés ment végbe. *Valamennyi időszakot abból a szempontból vizsgáljuk, hogy mit eredményezett a gazdasági felzárkózás vonatkozásában* (lásd az 1. és a 2. táblázatot).

1. táblázat

### A gazdasági felzárkózás alakulása 1960-tól 2001-ig (százalék)\*

Év	Magyarország / Európai Unió		Magyarország / Egyesült Államok	
	Y/N	Y/L	Y/N	Y/L
1960	41,0	37,8	26,3	21,2
1967	44,3	38,6	27,5	24,5
1978	54,7	47,2	40,1	37,2
1989	58,8	52,6	39,5	41,6
1995	47,5	55,0	32,1	42,7
2001	53,6	62,1	36,1	45,4

\* Y: a GDP 1995-ös dollárban, vásárlóerő-paritáson mérve, N: a népesség, L: a foglalkoztatottak száma. A kiinduló adatokat és forrásait lásd a Függelékben.

Milyen főbb következtetések vonhatók le az 1. táblázat adatainak figyelembe vételével?

1. Az egész vizsgált időszakot tekintve hazánk közelebb került mind az Európai Unió, mind pedig az Egyesült Államok fejlettségi szintjéhez.

2. Ugyanebben az időszakban a felzárkózás a termelékenységet illetően viszonylag nagyobb mérvű volt, mint az egy lakosra jutó jövedelem tekintetében, ami azzal függ össze, hogy a foglalkoztatottak részaránya hazánkban jelenleg alacsonyabb, mint az Európai Unióban vagy az Egyesült Államokban. A rendszerváltás előtt többnyire épp ellenkező volt a helyzet.

3. A rendszerváltás előtti gazdasági felzárkózást döntően a reformperiódus (1968–1989) eredményezte, főként annak első fele (1968–1978).

4. A rendszerváltás utáni, részben kedvezőtlen eredmények teljes egészében a transzformációs visszaesés következményei, bár a termelékenységet illetően már ebben az időszakban (1990–1995) is volt bizonyos javulás.

5. A transzformációs visszaesést követően, 1996–2001-ben a felzárkózás üteme lényegesen meggyorsult, mind az egy főre jutó jövedelem, mind pedig a termelékenység tekintetében.

A vázolt összefüggések pontosabban értékelhetők, ha az egyes időszakokra kiszámítjuk a változások évi átlagát (lásd a 2. táblázatot).

2. táblázat

### A gazdasági felzárkózás évi átlagos üteme (százalék)

Időszak	Magyarország / Európai Unió		Magyarország / Egyesült Államok	
	Y/N	Y/L	Y/N	Y/L
1996–2001	0,31	0,59	0,24	0,59
1961–1989	0,61	0,51	0,46	0,70
1961–1967	0,47	0,11	0,17	0,47
1968–1989	0,66	0,64	0,55	0,78
1968–1978	0,95	0,78	1,14	1,15
1979–1989	0,37	0,49	–0,05	0,40
1990–2001	–0,43	0,79	–0,28	0,32
1990–1995	–1,88	0,40	–1,23	0,18
1996–2001	1,02	1,18	0,67	0,45

Mint a 2. táblázat adataiból látható, hazánk az Európai Unió vonatkozásában a viszonylag legkedvezőbb felzárkózási eredményeket az 1995 utáni időszakban érte el, amelyek az egy főre jutó jövedelem tekintetében több mint háromszor, a termelékenységet illetően pedig kétszer jobbak, mint az egész vizsgált időszaké.

*Mennyi időre lenne szüksége Magyarországnak az Európai Unióhoz való gazdasági felzárkózáshoz, ha közeledésünk az uniós átlaghoz az 1995-öt követő időszak eddigi ütemében folytatódna? Ezt az előző két táblázat adatai alapján nem nehéz kiszámítani, az eredmény azonban nem túl biztató: a termelékenység vonatkozásában 32 évre, az egy főre jutó jövedelmet tekintve pedig 45 évre, ami 2033-at, illetve 2046-ot jelentené.*

Mi a szerepe a gazdasági felzárkózásban a növekedési tényezőknek? Ennek vizsgálata érdekében mindenekelőtt ismertetni kell a felhasználásra kerülő növekedési modellt.

A modell három fő részből áll: 1. termelési függvény (primál- és duálmodell), 2. jövedelemelosztási függvények (profit- és bérmódel), 3. felhalmozási függvények. E helyütt a termelési függvényt használjuk fel, ezért ezt fogjuk ismertetni. A jövedelemelosztási függvények leírását lásd *Simon* [2002a] és [2002b], a felhalmozási függvényeket pedig *Simon* [2002a].

Az újabb vizsgálati eredmények alapján a termelési függvény előző alakját (lásd *Simon* [2002a] és [2002b]) módosítottuk. A módosított változat kompaktabb és több vonatkozásban egyszerűbb a korábinál. Ugyanakkor explicite számításba veszi a munka közbeni tanulás (learning by doing) hatását is. A módosított termelési függvény e helyütt először kerül publikálásra.

*A változók:*

*Y*: a kibocsátás volumene: hozzáadott érték (GDP) összehasonlítható áron (1985. évi dollárban);

*Y*: a kibocsátás értéke: hozzáadott érték (GDP) folyó áron, változatlan árszinten (a GDP deflátorral korrigált folyó áron, dollárban);

*K*: állótőke (bruttó) összehasonlítható áron (1985 évi dollárban);

*L*: a foglalkoztatottak száma;

*M*: a munkaévek száma (éves szinten  $M=L$ );

*H*: a képzési évek száma;

*R*: a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök ( $K+F$ ) száma;

*Z*: a termőföld hektárban;

*O*: az olaj- és földgázvagyon olajtonnában.

Minden változó az idő ( $t$ ) függvénye. Az időindexet a késleltetett hatások esetében tüntetjük fel. A képletekben a nagybetű függvényt, a kisbetű paramétert jelöl. Kivétel a  $t$  változó.

A modell alapkomponeisei az intenzitás (felszereltségi) mutatók és függvények. Intenzitásmutatóknak, röviden intenzitásoknak nevezzük a  $K/L$ ,  $H/L$ ,  $R/L$ ,  $Z/L$  és  $O/L$  hányadosokat, ahol  $K/L$  a tőkeintenzitás,  $H/L$  a képzettség, illetve iskolázottság,  $R/L$  a kutatásintenzitás stb. Az intenzitásfüggvény olyan kifejezés logaritmus, amelyben a humán tőke alapkomponeise ( $L$ ), továbbá valamely más tőkefajta szerepel, utóbbi a normáló koefficienssel szorozva. Mi a szerepe a normáló koefficiensnek?

A *normáló koefficiens* gazdasági hatását tekintve összemérhetővé teszi az adott tényezőt, például az állótőkét (fizikai tőkét) a humán tőke alapkomponeiséval. Az intenzitásfüggvény lényegében a humán tőke alapkomponeisének valamely más tényezővel, *gazdasági katalizátorral* megnövelt fajlagos értéke, az utóbbi relatív hatékonyságának figyelembevételével, logaritmizált alakban. A logaritmizálás révén a gazdasági katalizátorok közötti hatványozási kölcsönhatás multiplikatív formában írható fel.

*Intenzitásfüggvények* (primálmodell):

$$F_K = \ln [(L + n_K K)/L] \text{ (tőkeintenzitás-függvény);}$$

$$F_H = \ln [(L + n_H H)/L] \text{ (iskolázottságfüggvény);}$$

$$F_R = \ln [(L + n_R R)/L] \text{ (kutatásintenzitás-függvény);}$$

$$F_Z = \ln [(L + n_Z Z)/L] \text{ (termőföldintenzitás-függvény);}$$

$$F_O = \ln [(L + n_O O)/L] \text{ (ásványvagyoinintenzitás-függvény).}$$



*Normáló koefficienssek:*

$n_K = 1/250$ ;  $n_H = 1$ ;  $n_R = 1000$ ,  $n_Z = 1$ ;  $n_O = 1/200$ , ahol az  $n_K$  paraméter 1985. évi dollárárakra vonatkozik. Kerekített értékekről van szó, amelyek nem különböznek szignifikánsan a becslétektől. A becslés a primálmodell felhasználásával történt.

*Transzformált intenzitásfüggvények (duálmodell):*

$$F_i = \underline{F}_i^c F_i^{1-c}, \text{ ahol } i = K, H;$$

$$F_R = \underline{F}_R^d F_R^{1-d}.$$

A fenti összefüggésekben  $F_i$  és  $F_R$  aláhúzva makroökonómiai, aláhúzás nélkül mikroökonómiai, illetve ágazati intenzitásfüggvény. A természeti erőforrásokra vonatkozó intenzitásfüggvények ( $F_Z$  és  $F_O$ ) nem transzformált alakban kerülnek figyelembevételre, mivel ezek az erőforrások nem vihetők át más ágazatba a mezőgazdaságból, illetve a bányászatból. A hatványkitevőkben szereplő konstansok,  $c$  és  $d$  az ún. *versenyparaméterek*. Becsült értéküket az alábbiakban szereplő más paraméterekkel együtt lásd a 3. táblázatban.

A primálmodell általános alakja:

$$Y = gM \exp[ F_K (G_I + G_{MO} + G_{HR}) ] \quad (1)$$

A duálmodell általános alakja:

$$Y = gM \exp[ F_K (G_J + G_{MO} + G_{HR}) ] \quad (2)$$

A  $g$  paraméter az egy munkaév alatt *állótőke nélkül* előállított kibocsátás, amely hozzávetőlegesen a gazdaság kezdeti, munkaeszközök nélküli termelékenységi szintjének felel meg. Becslése a primálmodellel történt. A duálmodell jobboldalának vastag betűvel jelölt komponensei csupán abban különböznek a primálmodell analóg összetevőitől, hogy transzformált intenzitásfüggvényeket tartalmaznak. Ezt figyelembe véve belátható, hogy *nemzetgazdasági szinten a primál- és a duálmodell azonos*.

Az (1) és (2) összefüggések kerek zárójelben levő modellkomponenseinek összege közelítően a fizikai tőke (állótőke) kibocsátás szerinti rugalmassági (termelésrugalmassági) függvénye. Ily módon esetünkben a neoklasszikus modelltől eltérően nem termelésrugalmassági együtthatóról ( $\alpha$ ), hanem *termelésrugalmassági függvényről* ( $G_\alpha$ ) van szó, ahol  $G_\alpha = G_I + G_{MO} + G_{HR}$ . Itt  $G_I$  az *immobil*,  $G_{MO} + G_{HR}$  pedig a *mobil hatással kapcsolatos* komponens (az immobil és a mobil hatás értelmezését illetően lásd a szerző fentebb hivatkozott tanulmányait).

Elvi megfontolások és a világméretű ökonometriai vizsgálat (lásd a továbbiakban) eredményeként a  $G_\alpha$  *termelésrugalmassági függvény összetevőire* az alábbi összefüggések adódtak.

$$G_I = 1 - \exp\{-F_K [g_I F_K \exp(g_L \Delta t) + g_Z F_Z]\};$$

$$G_{MO} = g_M F_K^2 \exp[-F_K/2 - g_{MZ} F_Z + g_O F_O \exp(-F_H^3/3)];$$

$$G_{HR} = g_{HR} F_H^3 \exp(F_{R(1-2)} - F_K/3).$$

A fenti képletekben  $g_I$ ,  $g_M$ ,  $g_{HR}$ ,  $g_L$ ,  $g_Z$ ,  $g_{MZ}$ ,  $g_O$  paraméterek,  $\Delta t = t - 1950$ , ahol 1950 a bázisév. A természeti erőforrásokat tartalmazó modellkomponensek nemzetgazdasági szintre vonatkoznak, az ásványvagyon-, illetve olajfüggvény közelítően az ipar egészére is.

*Miként értelmezhető a primálmodell közgazdaságilag?* Ha a fizikai tőke ( $K$ ) nulla, akkor a gazdaság kezdeti állapotban van, a kibocsátás  $gM$ . Ha a fizikai tőke nagyobb nullánál, akkor a kezdeti állapothoz képest megnő a termelékenység, alapvetően attól

függően, hogy mekkorák az intenzitásmutatók, tehát nemcsak a tőkeintenzitás, hanem a dolgozók képzettsége és a kutató-fejlesztő tevékenység, valamint a gazdaság természeti erőforrásokkal való ellátottsága. A termelékenység és a kibocsátás attól is függ, hogy *adott tőkeintenzitás mellett* mennyi idő állt rendelkezésre a munka közbeni tanuláshoz. Az alap minden esetben a tőkeintenzitás, pontosabban a tőkeintenzitás-függvény,  $F_K$ . A modell exponenciális részében ezt szorozza, vagyis a  $K/L$  hányadost közelítően hatványozza a  $G_a$  termelésrugalmassági függvény, mint arra fentebb már utaltunk. Miként jellemezhetők közgazdaságilag  $G_a$  összetevői?

Az *immobil* hatással kapcsolatos  $G_I$  komponens pozitívan függ a tőkeintenzitástól, a munka közbeni tanuláshoz rendelkezésre álló időtől, továbbá a termőföld-intenzitástól.  $G_I$  értéke mindezek függvényében nulla és egy közötti nagyság, a tőkeintenzitás nagyon magas szintjén, vagy a nagyon távoli jövőben aszimptotikusan 1-hez tart.

A *mobilitással kapcsolatos komponensek* ( $G_{MO}$ ,  $G_{HR}$ ) általános sajátossága, hogy nagyságukat egyébként azonos körülmények esetén a tőkeintenzitás magasabb színvonalra csak bizonyos határig növeli, azt követően viszont csökkenti, és ha a fizikai tőkével való ellátottság minden határon túl nő, értékük aszimptotikusan nullához tart. A  $G_{MO}$  összetevőt a gazdaság természeti erőforrásokkal való ellátottsága is befolyásolja: az ásványvagyon-intenzitás pozitívan, a termőföld-intenzitás negatívan. A természeti erőforrások súlya a gazdaságfejlődés magasabb szintjén relatíve csökken. Ez a modellben főként annak révén jut kifejezésre, hogy az ily erőforrásokkal kapcsolatos intenzitási mutatók rendszerint csökkennek. Az ásványvagyon tényező esetében hasonló szerepe van a képzettség szintjétől negatívan függő exponenciális komponensnek.

A *humán tőke explicit hatása* modellünkben nemcsak a munka közbeni tanulás effektusának figyelembevétele révén jelenik meg, amiről fentebb az immobil hatás kapcsán már szó volt, hanem a mobil hatás  $G_{HR}$  komponense formájában is, mivel utóbbi pozitívan függ mind az *iskolázottságtól* ( $F_H$ ), mind pedig a *kutató-fejlesztő tevékenységtől* ( $F_R$ ). Emellett a képzettség, illetve iskolázottság a gazdasági növekedés folyamatában komplementer jellegű tényezőként is funkcionál, mint azt *Dedák* [2000] hangsúlyozza. Ugyanakkor a  $G_{HR}$  függvény nemcsak azt reprezentálja, hogy az iskolázottság expliciten (nem csupán komplementer jellegű tényezőként, impliciten) hat a termelékenységre, illetve a gazdasági növekedésre, hanem azt is, hogy ez az effektus szoros kölcsönhatásban áll a kutató-fejlesztő tevékenység eredményeinek hasznosításával. Ennek kapcsán *több fontos állítás* fogalmazható meg.

1. Az iskolázottság explicit hatása a gazdasági növekedésre viszonylag mérsékelt (bár nem lineárisan növekvő), ha nincs kutató-fejlesztő tevékenység.

2. Ha van kutató-fejlesztő tevékenység, az meghatározza az oktatás eredményeinek explicit gazdasági hatását.

3. A kutatás-fejlesztés eredményei csak olyan gazdaságban hasznosíthatók, ahol a dolgozók iskolázottak, s annál eredményesebben, minél magasabb a képzettségük.

Mindez evidensnek tűnhet minden különösebb vizsgálat nélkül is. Esetünkben azonban nemcsak elvi megfontolásokról, hanem a világméretű ökonometriai vizsgálat révén verifikált *konkrét összefüggésekről* van szó, mint az ismertetésre kerülő növekedési modell más komponensei esetében is.

A növekedési tényezők nemcsak a kibocsátás volumenét határozzák meg, hanem a *piaci verseny hatásával kombinálva árát* is. Az utóbbi probléma kapcsán került kidolgozásra a *duálmodell* (lásd például *Simon* [2002b]), amellyel e helyütt közelebbről nem foglalkozunk, mivel a felzárkózás vizsgálatához a (2) összefüggést nem használjuk fel.

A termelési függvény konkrét szerkezetének kialakításához és paramétereinek *becsléséhez* egymással kombináltan használtunk fel *két adatbázist*. Az egyik adatbázis az öt legjelentősebb tőkés ország (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia, Franciaország)

közel fél évszázados gazdaságfejlődési adatai (1951–1998). Nemcsak a nemzetgazdasági mutatók kerültek számításba vételre, hanem az ágazatiak is, feldolgozóipar, ipar, szolgáltatások bontásban. Ily módon a paraméterbecslés 960 megfigyelésre támaszkodott (5x48x4). Ágazati adatokra részben azért volt szükség, mert a duálmodell specifikus paramétereit, a versenyparámétereket ( $c$ ,  $d$ ) ágazati adatok nélkül nem lehetett volna becsülni. Legalább ilyen fontos, hogy az *ágazati*, bizonyos értelemben *mikroökonómiai analízis a növekedési mechanizmus adekvátabb leképezését teszi lehetővé*, mintha csak a makroökonómiai, nemzetgazdasági adatok kerülnének felhasználásra.

Specifikus jellege (a földtényező szerepe stb.) miatt az ágazati vizsgálatba nem vontuk be a mezőgazdaságot. Ugyanakkor az aggregált nemzetgazdasági mutatókban a mezőgazdaság is szerepel. Ezért a makroökonómiai mutatók *nem* a vizsgált ágazatok adatainak az összegei. Hasonló a helyzet az ipar esetében, amely a feldolgozóiparon kívül tartalmazza a villany-, gáz- és vízszolgáltatást, valamint a bányászatot. Az ipar bevonása az ágazati vizsgálatba azért volt fontos, mert fajlagosai, főként a tőkefelszereltség vonatkozásában lényegesen mások, mint a feldolgozóiparéi. Megjegyzendő, hogy a szolgáltatások esetünkben az ipar és mezőgazdaság nélküli gazdaság.

A *másik adatbázis* a világ 131 országának nemzetgazdasági adatai (1970, 1988). (Részletesebben lásd *Simon* [2000] és [2001].) A *statisztikai adatok* forrásait a 3. táblázatot kapcsán adjuk meg. Az állótökre vonatkozó év végi adatokat átlagoltuk az előző évivel). A szolgáltatások és a nemzetgazdaság állótökeértéke a lakásokat is tartalmazza. A képzési évek száma ( $H$ ) a 15 éven felüli népességre vonatkozik (lásd *Barro – Lee* [2000]). Feltételeztük, hogy a foglalkoztatottak iskolázottsága is ennek felel meg és ágazatonként nem különbözik. Japán, NSZK, Anglia és Franciaország, valamint a többi ország értékeit a *vásárlóerő-paritás* figyelembevételével, *Summers – Heston* [1994] alapján számítottuk át 1985. évi dollárra.

Az első adatbázist tekintettük mérvadónak a nem természeti erőforrásokra vonatkozó paramétereket és modellszerkezetet illetően, a másodikat a természeti erőforrások tekintetében. Függő változóként *mindkét* adatbázis esetében az  $Y/M$  hányadost alkalmaztuk. Más vonatkozásban az ökonometriai vizsgálat a *Simon* [2002b]-ben ismertetettel analóg módon történt.

3. táblázat

### A modell paramétereit

JELÖLÉS	Becsült érték	$t$ -hányados
$g$	363	30,54
$g_I$	0,00347	30,35
$g_M$	0,317	30,53
$g_{HR}$	0,00122	28,41
$g_L$	1/145	27,74
$g_Z$	0,0372	14,25
$g_{MZ}$	0,43	15,45
$g_O$	0,16	13,18
$c$	0,57	19,74
$d$	0,33	20,19

*Forrás:* National Accounts UN; National Accounts OECD; Statistical Yearbooks UN; Yearbooks of Labour Statistics UN; Statistical Yearbooks UNESCO; Flows and Stocks of Fixed Capital OECD; FAO Yearbooks; Energy Statistics Yearbooks UN; *Summers – Heston*[1994]; Statistical Abstracts of the United States; Survey of Current Business; Historical Statistics of the United States. U.S. Department of Commerce, Washington 1975; White Papers of Japan; *Mitchell – Jones* [1971]; *Liesner* [1985]; *Barro – Lee* [2000].

A 3. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a paraméterek becsült értékei szignifikánsak, és előjelük, valamint nagyságrendjük megfelel az elméleti várakozásoknak. A  $g$  paraméter becsült értékéből arra lehet következtetni, hogy a kezdeti állapot termelékenysége hozzávetőlegesen fele lehetett a *legkevésbé fejlett* országok mai termelékenységi színvonalának.

Milyen mértékben ad magyarázatot az ismertett modell a világ (131 ország) és ezen belül kiemelten az öt legjelentősebb fejlett ország gazdasági fejlődésére? *Erről adnak képet a 4. táblázat adatai. Megjegyzendő, hogy a táblázat a korrigált determinációs együtthatókat tartalmazza, ahol a szabadságfok csökkentve van a paraméterek, paraméterszerű modellkomponensek és a normáló koefficiensek együttes számával. Analóg módon történt a standard hibák, valamint a 3. táblázatban közölt  $t$ -hányadosok becslése. Ez azt jelenti, hogy az illeszkedés nem a modell jellegéből adódó szabadságfok-csökkenés következménye.*

4. táblázat

**Determinációs együtthatók és standard hiba**  
(Függő változó  $Y/M$ )

TERÜLET	Mutató	Éves eredmények	Kumulált eredmények
131 ország (262 megfigyelés)	$R^2$	0,941	0,962
	standard hiba (százalék)	23,9	21,6
Öt ország (960 megfigyelés)	$R^2$	0,961	0,986
	standard hiba (százalék)	8,9	9,6

A 4. táblázat adataiból látható, hogy modellünk viszonylag jó magyarázatot ad a világ országai közötti óriási termelékenységi különbségekre (lásd a 131 országra vonatkozó vizsgálati eredményeket). A determináció ( $R^2$ ) 95 százalék körül van. Hasonlóan kedvező eredményt egyetlen más világgazdasági vizsgálat sem hozott (vö. *Mankiw – Romer – Weil* [1992], *Nonneman – Vanhoudt* [1996], *Hall – Jones* [1999]). Ugyanakkor a standard hibák számottevően nagyobbak, mint a legfejlettebb tőkés országok esetében. Ennek fő oka, hogy az országok egy részére (fejlődő országokról van szó) kevésbé megbízható statisztikai információval rendelkezünk, mint a legjelentősebb tőkés gazdaságokra, elsősorban a tőkefelszereltség és a vásárlóerő-paritásos átszámítási kulcsok vonatkozásában.

A modell különösen jó közelítéssel ad magyarázatot a legfejlettebb tőkés országok közel fél évszázados (1951–1998) gazdasági fejlődésére, mind nemzetgazdasági, mind pedig ágazati szinten. Ebből arra lehet következtetni, hogy a *növekedési tényezők hatásmechanizmusa egységes*, a sokszor nagyon jelentős ágazati és országonkénti különbségeket a tényezők eltérő arányai, a nagymértékben különböző intenzitási szintek okozzák. A kumulált eredmények (az 1950 utáni időszakra) nem rosszabbak számottevően az éves szintüeknél, ami arra utal, hogy a *becslési hibák időben nem halmozódnak*.

Bár a duálmodell felhasználásával e helyütt közelebről nem foglalkozunk, a gazdasági felzárkózás, illetve a konvergencia szempontjából is rendkívül lényeges *árproblémára* röviden utalni kívánunk (részletesebben lásd *Simon* [2002b]). A duálmodell kapcsán abból a jelen vizsgálat által is igazolt *feltevésből* indultunk ki, hogy az egységnyi munkával előállított kibocsátás egyensúlyi ára a technikai haladást meghatározó növe-

kedési tényezőknek a piaci verseny által transzformált kumulált eredménye. A transzformálás egyidejűleg biztosítja: 1. az individuális termelési feltételek (intenzitásmutatók) helyettesítését (kisebb vagy nagyobb mértékben) társadalmiakkal, 2. a tőkeigénység (fizikai és humán) számításba vételét az árakban, 3. *a kutatás-fejlesztés értékénövelő hatásának elismerését.*

Mint a duálmodell ismertetésekor láttuk, a *transzformálás konkrétan* azt jelenti, hogy a primálmodell nem természeti erőforrásokra vonatkozó intenzitásfüggvényei helyébe olyan függvények lépnek, amelyek a makro- és mikroökonómiai (ágazati) függvények szorzatai, nulla és egy közötti hatványkitevőkkel. A makroökonómiai függvények hatványkitevői az ún. *versenyparaméterek*, a mikroökonómiaiaké pedig 1-nek a megfelelő versenyparaméterrel csökkentett értékei. Ha az árakban a növekedési tényezők makroszintű fajlagos eredményei realizálódna, a versenyparaméterek értéke 1 lenne. Egyensúly viszont, a fentebb vázolt okokból 1-nél kisebb paraméterek esetén jöhet létre. Vizsgálataink megmutatták, hogy viszonylag magasabb a fizikai tőke, valamint feltehetőleg az iskolázottság versenyparamétere (a 3. táblázat szerint 0,57), jóval alacsonyabb a *kutatás-fejlesztése* (0,33). Ez a modern gazdaságban rendkívül lényeges momentum, amely a tőkeintenzításban levő különbségek mellett *a másik alapvető oka annak, hogy az egyensúlyi árak eltérnek a társadalmi munkaráfordítás arányoktól.*

Úgy is fogalmazhatunk, hogy a modern gazdaság árai a kutatás-fejlesztést preferálják, *fejlődésorientált ármechanizmus érvényesül.* Ennek mind nemzetgazdasági, mind világgazdasági vonatkozásban, továbbá a felzárkózás, illetve konvergencia tekintetében is rendkívül fontos *következményei* vannak, amelyek a teljesség igénye nélkül röviden a következőképp jellemezhetők:

A *feldolgozóipar a gazdaság húzóágazataként* funkcionál, jórészt azért, mert napjainkban a kutató-fejlesztő tevékenység ebben az ágazatban a legintenzívebb.

1. Az a körülmény, hogy a kutató-fejlesztő tevékenység a fejlett országokban koncentráldik, igen jelentős előnyt biztosít számukra a fejlődő és kevésbé fejlett országokkal szemben *a nemzetközi kereskedelemben, a világgazdasági áralakulásban.*

2. Ez az egyik fő oka annak, hogy miért nem figyelhető meg a világgazdaságban a neoklasszikus elmélet képviselői által korábban feltételezett abszolút *konvergencia*, vagyis a gyengén fejlett országok felzárkózása a legfejlettebbek szintjéhez.

Ismeretes, hogy sem a klasszikus, sem a neoklasszikus elmélet nem számol a fejlődésorientált ármechanizmussal. Az *endogén növekedésemélet neoschumpeteri irányzata* felfigyelt a kutatás-fejlesztés rendkívüli szerepére a gazdasági növekedésben (lásd mindenekelőtt *Romer* [1986]), de túlzottan leegyszerűsítetten és részben *tévesen* értelmezte (lásd például *Jones* [1995] kritikai tanulmányát).

A modellel kapcsolatos vizsgálati eredményekből a fentiek alapján az a következtetés adódik, hogy a növekedési tényezők hatásmechanizmusa magyarázatot ad a modern gazdaság működésének több alapvető sajátosságára, olyan magyarázatot, amely nem egy tekintetben különbözik az eddig ismert gazdaságelméletektől.

De vajon magyarázatot kapunk-e a *magyar gazdaság* viszonylagos lemaradásának alapvető okaira, felzárkózási lehetőségeire is? Erről lesz szó a továbbiakban.

## A felzárkózás tényezői

Vonatkoznak-e az ismertetett világméretű ökonometriai vizsgálat révén nyert *összefüggések és paraméterek* a magyar gazdaságra is? Miért merül fel ez a kérdés? Lényegében azért, mert a modell kialakításakor elsősorban a legfejlettebb tőkés országok kerültek figyelembevételre. Ugyanakkor a rendszerváltás előtt hazánk messze állt azok-

tól a gazdasági viszonyoktól, amelyek az ottani hatékonyság elérését lehetővé tették, a rendszerváltás után pedig még viszonylag kevés idő telt el, továbbá a transzformációs visszaesés is fékezte a gazdasági növekedést. A rendelkezésre álló adatok (lásd a Függelékben) lehetővé teszik a probléma ökonometriai vizsgálatát. Ennek kapcsán az alábbi összefüggést használtuk fel.

$$Y/M = a [g \exp(F_K G_a)] + \varepsilon \quad (3)$$

A (3) összefüggésben az  $a$  paraméter olyan szorzótényező, amelynek 1 körüli értéke arra utal, hogy az adott gazdaság termelékenysége mennyiben felel meg a modell szerintinek,  $\varepsilon$  a hibatermék. Az egyenletet lineáris regressziós modellként kezelve az  $a$  paramétert a legkisebb négyzetek módszerével becsültük. A modell korábbi változatai alapján hasonló módon (függő változóként  $Y$ -t alkalmazva) vizsgálta ifjú Simon György a dél-koreai, az indiai és a kínai feldolgozóipar relatív hatékonyságát (ifj. Simon [2000], [2001a], [2001b]).

5. táblázat

**Magyarország és Egyesült Államok:  $Y/M$  becslése**  
(1960–2001, 42 megfigyelés)

Terület	Ország	Időszak	Mutató	Becsült érték
Nemzetgazdaság	Magyarország	Éves eredmények	$a$	1,030
			$t$ -hányados	6,40
			$R^2$	0,984
		Kumulált eredmények	standard hiba (%)	4,7
			$R^2$	0,998
			standard hiba (%)	3,5
	Egyesült Államok	Éves eredmények	$a$	1,005
			$t$ -hányados	6,40
			$R^2$	0,973
		Kumulált eredmények	standard hiba(%)	2,8
			$R^2$	0,999
			standard hiba (%)	0,7
Feldolgozóipar	Magyarország	Éves eredmények	$a$	0,796
			$t$ -hányados	6,28
			$R^2$	0,786
		Kumulált eredmények	standard hiba (%)	21,8
			$R^2$	0,988
			standard hiba (%)	8,2
	Egyesült Államok	Éves eredmények	$a$	1,022
			$t$ -hányados	6,39
			$R^2$	0,950
		Kumulált eredmények	standard hiba (%)	7,9
			$R^2$	0,995
			standard hiba (%)	5,1

Fontos megjegyezni, mint azt *íj. Simon György* is hangsúlyozza tanulmányaiban, hogy az a paraméter 1 (vagy közelítően 1) értéke nem azt jelenti, hogy az adott gazdaság elérte a fejlett országok hatékonysági szintjét, hanem arra utal, hogy hasonló, a fejlett országoknál többnyire jóval alacsonyabb intenzitás szintek esetén más országok sem érnének el lényegesen jobb eredményt.

Az ökonometriai vizsgálatot a magyar és az amerikai gazdaság esetében mind a nemzetgazdaság egészére, mind pedig a modern gazdaság húzóágazatát képező feldolgozóiparra elvégeztük. A főbb eredményeket az 5. táblázat tartalmazza.

Milyen következtetések vonhatók le az 5. táblázat adataiból?

1. A vizsgált időszak (1960–2001) egészét tekintve mind a magyar, mind az amerikai gazdaság megközelítően a modell összefüggéseinek és paramétereinek, lényegében tehát a világgazdasági normatíváknak megfelelő teljesítményt ért el.

2. A feldolgozóiparban más a helyzet, itt a fenti következtetés csak az Egyesült Államokra érvényes, hazánkra nem: a magyar *feldolgozóipar* termelékenysége az egész időszakot tekintve *elmaradt* a nemzetközi normatívák szerinti szinttől.

3. A becslült adatok ( $Y/M$ ) illeszkedése a tényszámokhoz a determinációs együtthatók ( $R^2$ ) alapján ítélve mindenütt szoros, a *legkevésbé* azonban feldolgozóiparunkban.

4. A relatív standard hiba viszonylag alacsony, *kivéve* a magyar feldolgozóipar éves eredményeit.

5. A kumulált eredmények *valamennyi* esetben jobbakként az éves szintüeknél, ami arra utal, hogy a *becslési hibák időben nem halmozódnak*.

6. A részletesebb vizsgálati eredményekből arra lehet következtetni, hogy feldolgozóiparunk teljesítménye a rendszerváltás előtt maradt el nagymértékben a nemzetközi normatíváktól, s a mélypont a rendszerváltást követő transzformációs visszaesés időszakában volt. Ezt követően azonban gyors javulás ment végbe: a szóban forgó elmaradást az ezredforduló táján sikerült megszüntetni.

A (3) összefüggésből látható, hogy a termelékenység lényegében (a  $g$  konstansról eltekintve) a tőkeintenzitás-függvény ( $F_K$ ) és a  $G_a$  termelésrugalmassági függvény exponenciális szorzatától függ, ha az  $a$  paraméter értéke közelítően 1. Esetünkben az utóbbi követelmény nagyjából teljesül (mint fentebb láttuk viszonylag legkevésbé feldolgozóiparunkban), ezért érdemes szemügyre venni, hogy miként alakult  $F_K$  és  $G_a$  értéke a vizsgált időszakban (lásd a 6. táblázatot).

6. táblázat

### Tőkeintenzitás ( $F_K$ ) és termelésrugalmasság ( $G_a$ )

Terület	Ország	Év	$F_K$	$G_a$
Nemzetgazdaság	Magyarország	1960	4,11	0,664
		1989	5,40	0,711
		2001	5,73	0,713
	Egyesült Államok	1960	6,35	0,684
		1989	6,65	0,708
		2001	6,84	0,719
Feldolgozóipar	Magyarország	1960	3,45	0,737
		1989	5,15	0,782
		2001	5,53	0,769
	Egyesült Államok	1960	5,11	0,780
		1989	5,86	0,825
		2001	6,23	0,855

A 6. táblázat adataiból látható, hogy mind a tőkeintenzitás, mind pedig a termelésrugalmasság országoként és területenként (nemzetgazdaság, feldolgozóipar) különböző, továbbá időben is változik. A tőkeintenzitás eltérései és időbeli változásai viszonylag nagyobb mérvűek, mint a termelésrugalmasságé. Közelebbről vizsgálva a közölt adatokat, néhány további megállapítást tehetünk:

1. Nemzetgazdasági szinten a termelésrugalmassági függvény átlagértéke hozzávetőlegesen 0,7 volt, ami több mint kétszerese a neoklasszikus közgazdasági elmélet alapján várható termelésrugalmassági együtthatónak (1/3). Ennek alapvető oka feltehetőleg az, hogy a  $G_a$  termelésrugalmassági függvényben nemcsak a fizikai, hanem a humán tőke effektusa is megjelenik.

2. A termelésrugalmassági együttható nem konstans és időbeli változására a modern gazdaságban növekvő tendencia jellemző, ami elsősorban annak a következménye, hogy  $G_a$  az intenzitásszintektől függ, amelyek a gazdaságfejlődés során általában nőnek, kivéve egyes természeti erőforrásokkal kapcsolatos komponenseket. Ugyanebben az irányban hat a munka közbeni tanulás effektusa, amely, mint a modell ismertetésénél láttuk, a  $G_a$  függvény értékét szintén szignifikánsan befolyásolja.

3. A feldolgozóipar termelésrugalmassági együtthatói általában számottevően magasabbak, mint a nemzetgazdaságiak, annak ellenére, hogy a tőkeintenzitás alacsonyabb, mint nemzetgazdasági szinten. Ennek oka, mint látni fogjuk a humán tőke, elsősorban a kutatás-fejlesztés hatásának viszonylag nagyobb súlya (vö. például Román [2002]).

4. A fejlett gazdaság, adott esetben az Egyesült Államok termelésrugalmassági együtthatói többnyire nagyobbak, mint a kevésbé fejletté, esetünkben Magyarországé, különösen a feldolgozóiparban, ami a viszonylag magasabb intenzitásszintek következménye.

5. A fentebb vázolt tendenciák, illetve gazdasági fejlődési sajátosságok ellen hat a  $G_a$  termelésrugalmassági függvény mobil komponense, pontosabban  $G_{MO}$ , amely viszonylag magas fejlettségi szinten az intenzifikációs ellentmondás hatására csökkenni kezd (Simon [2002b]). Ezt azonban többnyire túlkompensálja az immobil hatás ( $G_I$ ) növekedése, továbbá az iskolázottság és kutatásintenzitás kombinált effektusa ( $G_{HR}$ ).

A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy milyen tényezők indukálják a hazánk és az Egyesült Államok közötti nagyon jelentős gazdasági fejlettségi, termelékenységi különbséget, választ keresünk arra a kérdésre, hogy mit kellene tenni az élenjáró világszínvonal eléréséhez.

Bevezetőül tekintsük át a gazdasági felzárkózás alakulását az egy foglalkoztatottra, illetve munkaévre jutó kibocsátás ( $Y/M$ ) tekintetében, mind nemzetgazdasági szinten, mind pedig a feldolgozóipar vonatkozásában (lásd a 7. táblázatot).

7. táblázat

### A termelékenység ( $Y/M$ ) relatív színvonala: Egyesült Államok és Magyarország

Év	Nemzetgazdaság	Feldolgozóipar
1960	4,72	3,37
1989	2,41	3,11
2001	2,20	2,53

Forrás: lásd a Függelékben.

A 7. táblázat adatai szerint a relatív termelékenység Magyarország szempontjából a vizsgált időszakban kedvezőbben változott nemzetgazdaságilag, mint a feldolgozóiparban. Míg 1960-ban még a feldolgozóipar állt közelebb az Egyesült Államok színvonalához, 1989-ben és 2001-ben a nemzetgazdaság egésze. A kérdés az, hogy mily mértékben



kapunk magyarázatot a modell alapján a fejlettségbeli, termelékenységi különbségekre. Ennek kapcsán első közelítésben az alábbi formulát használjuk fel, az (1) összefüggést megfelelően átalakítva és logaritmizálva.

$$\Delta \ln (Y/gM) = \Delta F_K G_a + \varepsilon \quad (4)$$

Itt a  $\Delta$  szimbólum nem időbeli, hanem országok közötti (Egyesült Államok mínusz Magyarország) különbséget jelöl,  $\varepsilon$  a logaritmikus maradéktag. Analóg összefüggés írható fel a standard neoklasszikus modell alapján (lásd alább, feltételezzük, hogy a termelésrugalmassági együttható 1/3).

$$\Delta \ln (Y/gM) = 1/3 \Delta \ln (K/L) + \varepsilon \quad (5)$$

Mindkét összefüggés felhasználásával elvégezve a számításokat a 8. táblázatban összefoglalt eredmények adódtak.

8. táblázat

**A termelékenységi különbség ( $\Delta \ln(Y/gM)$ ) becslése:  
Magyarország és Egyesült Államok**

Terület	Modell	Év	Mutató	Tény	Becslés	$\varepsilon$
Nemzetgazdaság	Endogén	1960	Logaritmus	1,552	1,612	-0,060
			%	100,0	103,8	-3,8
		1989	Logaritmus	0,878	0871	0,007
			%	100,0	99,2	0,8
		2001	Logaritmus	0,789	0,825	-0,036
			%	100,0	104,5	-4,5
	Neoklasszikus	1960	Logaritmus	1,552	0,751	0,801
			%	100,0	48,4	51,6
		1989	Logaritmus	0,878	0,417	0,461
			%	100,0	47,5	52,5
		2001	Logaritmus	0,789	0,368	0,421
			%	100,0	46,6	53,4
Feldolgozóipar	Endogén	1960	Logaritmus	1,217	1,439	-0,222
			%	100,0	118,2	-18,2
		1989	Logaritmus	1,135	0,805	0,330
			%	100,0	70,9	29,1
		2001	Logaritmus	0,930	1,072	-0,142
			%	100,0	115,3	-15,3
	Neoklasszikus	1960	Logaritmus	1,217	0,561	0,656
			%	100,0	46,1	53,9
		1989	Logaritmus	1,135	0,237	0,898
			%	100,0	20,9	79,1
		2001	Logaritmus	0,930	0,269	0,696
			%	100,0	28,9	74,8

A 8. táblázat adataiból látható, hogy a neoklasszikus modell nem ad magyarázatot nemzetgazdasági szinten a fejlettségi, termelékenységi különbség több mint felére, a feldolgozóipar esetében pedig napjainkban mintegy háromnegyedére (logaritmizált

alakban). Hasonló a helyzet ahhoz, mint amire *David Romer* India és az Egyesült Államok esetében felhívta a figyelmet (lásd *Romer* [1996]). A neoklasszikus modell rossz eredményeinek oka feltehetőleg az, hogy nem számol a humán tőke implicit és explicit, komplementer és nem komplementer jellegű hatásával, ami a kibocsátás tőke (fizikai tőke) szerinti rugalmasságát *nagymértékben és különböző arányokban* megnöveli, mint arra fentebb, a  $G_a$  termelésrugalmassági függvény kapcsán már utaltunk.

Az utóbbi állítást támasztják alá az endogén modellel nyert becslési eredmények, amelyek azt bizonyítják, hogy ezzel a modellel megmagyarázhatók az alapvető fejlettségi különbségek az adott esetben, Magyarország és az Egyesült Államok esetében is. Különösen jók a nemzetgazdasági szintű becslések. A feldolgozóipar mutatóit nyilvánvalóan számottevően befolyásolták a rendszerváltás előtti sajátos, a hatékonyságnak nem kedvező gazdasági viszonyok („rendszerhatás”).

Fordítsuk most figyelmünket a gazdasági felzárkózás tényezőinek részletesebb vizsgálatára, felhasználva növekedési modellünket (9. táblázat).

9. táblázat

**A termelékenységi különbség tényezői: Magyarország és Egyesült Államok**

Terület	Év	Mutató	$\Delta F_K G_a$	$\Delta F_K G_I$	$\Delta F_K G_{MO}$	$\Delta F_K G_{HR}$
Nemzetgazdaság	1960	Logaritmus	1,612	1,641	-0,066	0,037
		%	100,0	101,8	-4,1	2,3
	1989	Logaritmus	0,871	1,016	-0,203	0,058
		%	100,0	116,6	-23,3	6,7
	2001	Logaritmus	0,825	0,818	-0,086	0,093
		%	100,0	99,1	-10,4	11,3
Feldolgozóipar	1960	Logaritmus	1,439	0,322	0,966	0,151
		%	100,0	22,4	67,1	10,5
	1989	Logaritmus	0,805	0,262	0,108	0,435
		%	100,0	32,5	13,5	54,0
	2001	Logaritmus	1,072	0,310	0,027	0,735
		%	100,0	28,9	2,5	68,6

A 9. táblázat az endogén modell komponensei szerint mutatja be a termelékenységi különbség tényezőit Magyarország és az Egyesült Államok viszonylatában. A legfeltűnőbb változás a vizsgált időszakban a képzettség (iskolázottság) és a kutatás-fejlesztés kombinált hatásának ( $\Delta F_K G_{HR}$ ) ugrásszerű megnövekedése. A gazdaság húzóágazatában, a feldolgozóiparban ma már a normatív termelékenységi különbség ( $\Delta F_K G_a$ ) több mint kétharmada ennek a tényezőnek tudható be. Nemzetgazdasági szinten a szóban forgó komponens részesedése viszonylag kisebb, de napjainkban szintén jelentős és gyors ütemben tovább növekszik.

A gazdasági felzárkózás tényezőinek értéke *elsődlegesen* a nemzetgazdaságok intenzitásmutatóitól függ. A természeti erőforrásoknak az adott relációban (Magyarország és Egyesült Államok) nincs nagy szerepe, annál is inkább, mert a termőföld-intenzitás tekintetében ma már nincs jelentős különbség a két gazdaság között (lásd a 10. táblázatot). A kulcsfontosságú mutatók a fizikai tőkével, nevezetesen az állótokéval és a humán tőkével (iskolázottsággal, K+F-fel) kapcsolatosak.

A modell összefüggései és a világméretű ökonometriai vizsgálat révén nyert paraméterek figyelembevétele alapján állítható, hogy a magyar gazdaság annál közelebb

kerülhet az amerikai (és még inkább természetesen az EU) szinthez, minél jobban megközelíti fizikai és humán tőkével való ellátottsága az Egyesült Államok színvonalát. Ez azért is valószínű, mert a gazdasági viszonyok vonatkozásában ma már nincs nagy eltérés a két ország között. Mi történt eddig és miként lehet a még fennálló nagyon jelentős különbségeket leküzdeni? A helyzet alakulásáról a vizsgált időszakban (1960–2001) a 10. táblázat adatai nyújtanak információt.

10. táblázat

**Intenzitásintek a magyar és az amerikai gazdaságban**

Mutató	Év	Magyarország	Egyesült Államok	Egyesült Áll./Magyaror.
<i>K/L</i>	1960	18,7	177,7	9,50
<i>10<sup>3</sup> dollár/fő</i>	1989	69,0	240,9	3,49
	2001	96,2	290,1	3,02
<i>H/L</i>	1960	6,64	8,49	1,28
<i>év/fő</i>	1989	8,93	11,71	1,31
	2001	9,18	12,08	1,32
<i>R/L</i>	1960	1,97	5,40	2,74
<i>Ezrelék</i>	1989	4,58	8,05	1,76
	2001	3,30	9,20	2,79
<i>Z/L</i>	1960	1,22	2,70	2,21
<i>hektár/fő</i>	1989	1,11	1,57	1,41
	2001	1,24	1,31	1,06
<i>O/L</i>	1960	27,8	156,0	5,61
<i>tonna/fő</i>	1989	28,0	67,7	2,42
	2001	7,0	57,1	8,16

*Forrás:* lásd a Függelékben. A *K* tényező 1995. évi dolláraron került figyelembevételre.

Megállapítható, hogy felzárkózás eddig csak a fizikai tőke vonatkozásában történt, igaz, messze nem elegendő mértékben, a humán tőke tekintetében nem. Sőt, az utóbbi területen inkább a lemaradás fokozódása volt a jellemző. Különösen szembetűnő a kutatás-fejlesztés elmaradása, ami a rendszerváltás után nem csökkent, hanem nőtt. Mindezt figyelembe véve levonhatónak tűnik az a következtetés, hogy a humán tőke, elsősorban a kutató-fejlesztő tevékenység gyorsabb fejlesztésével a gazdasági felzárkózás folyamata meggyorsítható. Milyen megfontolások szólnak e következtetés mellett?

1. Humán tőkével, nevezetesen jól képzett kreatív szakemberekkel az ország napjainkban is rendelkezik, különösen akkor, ha e szakemberek nem elsősorban külföldön, a fejlettebb gazdaságokban kényszerülnek munkát keresni.

2. A kutató-fejlesztő tevékenység fokozása szintén igényel pótlólagos ráfordításokat, de ezek révén általában annál jóval nagyobb fizikai tőke (állótőke) beruházások válhatnak ki.

3. A *K*+*F* egyidejűleg hat kedvezően a termelés volumenére (*Y*), a termelékenységre (*Y/M*), a tőkeigényességre (*K/Y*), továbbá a gazdaság versenyképességére.

4. A kutatás-fejlesztés általában *növeli a profithányadot, ami elősegíti az állótőke-beruházások részarányának növelését a GDP-ben.* Vagyis azon a területen (tőkeintenzitás) szintén gyorsíthatja a gazdasági felzárkózást, ahol a 10. táblázat tanúsága szerint legnagyobb az elmaradásunk az élenjáró világszínvonaltól, nevezetesen az Egyesült Államoktól.

5. A kutató-fejlesztő tevékenység meghatározza az iskolázottság explicit gazdasági effektusát, mint arról a modell kapcsán már szó volt.

A vázoltakon kívül, de azokkal összefüggésben felhozható egy általánosabb érv is a *humán tőkét és a kutatás-fejlesztést előtérbe helyező gazdaságfejlesztési stratégia* mellett. Miről van szó tulajdonképpen?

Mint a fenti adatok alapján is érzékelhető, a gazdasági felzárkózás a legnagyobb erőfeszítést a tőkeintenzitás többszörösére növelése, az ehhez szükséges beruházások tekintetében igényli. A forrásokat piacgazdaságban akkor lehet előteremteni, ha a befektetések kellően vonzóak, jövedelmezőek. Igaz, bizonyos mértékben kivételt képeznek az Európai Unióhoz való csatlakozással kapcsolatos támogatások, ezek szerepe azonban az adott vonatkozásban aligha válik elsődlegessé, s különben is csak az unió átlagához, nem pedig az Egyesült Államokhoz való teljes gazdasági felzárkózás időszakában várhatóak.

Hazánk esetében *eddig* a beruházások növeléséhez szükséges befektetéseket elsősorban a *viszonylag alacsony bérszínvonal* vonzotta, mind a belső, mind pedig különösen a külső források vonatkozásában. *A helyzet azonban változóban van*, amit többek között a külföldi befektetők látványos kivonulásai jeleznek. Mivel különleges természeti kincsekkel, például nagy olaj- és földgázvagyonnal nem rendelkezünk, csupán a humán-tőke-beruházások révén biztosítható *magasan kvalifikált munkaerő vonzó hatása*, továbbá a *kutató-fejlesztő tevékenységgel elérhető nagyobb jövedelmezőség* (lásd a duálmodell kapcsán kifejtetteket) és *versenyképesség* biztosíthatja a gazdasági felzárkózáshoz szükséges befektetéseket és gazdasági teljesítményt.

### További következtetések

Az endogén modell alapján levonható egyik legfontosabb következtetés, hogy *nincsenek örök háttul kullogásra ítélt nemzetgazdaságok*. A gazdasági felzárkózás, illetve konvergencia tekintetében is *minden* a körülményektől, mégpedig elsősorban *az intenzitászintektől függ*. Az élenjáró világszínvonaltól való elmaradást *közvetlenül* az idézi elő, hogy a gazdaság fizikai és humán tőkével, valamint természeti erőforrásokkal való ellátottsága alacsonyabb annál, mint ami például az Egyesült Államok fejlettségi szintjének eléréséhez szükséges. Ahol és amikor sikerül a hátrányt megszüntetni, *végbemeget az abszolút konvergencia*, más szóval az élenjáró világszínvonalhoz történő gazdasági felzárkózás.

Ugyanakkor a modell alapján érthető, hogy miért marad le tartósan és nagymértékben sok ország, főként a fejlődő országok az élenjáró világszínvonaltól, miért alakul ki olyan benyomás, mintha ezeknek az országoknak valamiféle alacsonyabb gazdaságfejlesztési pályán kellene haladniuk („feltételes konvergencia”). Lényegében az idéz elő ilyen helyzetet, hogy ezeknek az országoknak a fizikai és humán tőkével való ellátottsága még nagyon gyenge, kutató-fejlesztő tevékenység pedig szinte egyáltalán nincs. Termékeiket a világpiacon csak viszonylag kedvezőtlen áron és többnyire romló cserearányok mellett képesek értékesíteni. Az alacsony életszínvonal miatt a megtakarítások, illetve a belső forrásokból történő felhalmozás erősen korlátozott, a külső befektetőket pedig a képzetlen munkaerő az alacsony bérszínvonal ellenére sem vonzza.

A vázolt helyzetben a legtöbb fejlődő ország nem képes intenzitásmutatóit, mindenekelőtt a tőkeintenzitást kellő mértékben növelni, továbbá ütőképes kutató-fejlesztő bázist létrehozni, ezért viszonylagos lemaradása nem csökken, hanem többnyire növekszik.

Szerencsére *hazánk* már nem tartozik a szóban forgó országcsoportba, és felzárkozási lehetőségeit az Európai Unióhoz való várható csatlakozás is javítja. Hogy *milyen ütemben fog végbemegetni a további gazdasági felzárkózás, az nagymértékben a gazdaságfejlesztési stratégia helyes megválasztásától függ, amelynek néhány főbb kérdésével fentebb foglalkoztunk*.

## Hivatkozások

- Barro, R. J. – Lee, J. W. [2000]: International Data on Educational Attainment: Updates and Implications. CID Working Paper, No. 42.
- Barro, R. J. – Sala-i-Martin, X. [1995]: Economic Growth. Mc Graw-Hill Comp. Inc. Boston.
- Darvas Zsolt – Simon András [1999]: Tőkeállomány, megtakarítás és gazdasági növekedés. *Közgazdasági Szemle*. 46. 749–771. o.
- Dedák István [2000]: A gazdasági felzárkózás növekedésméleti összefüggései. *Közgazdasági Szemle*. 47. 411–430. o.
- Erdős Tibor [2000]: A fenntartható növekedés egyensúlyi feltételei. *Közgazdasági Szemle*. 47. 2. sz. 101–115. o., 3. sz. 215–229. o.
- Fine, B. [2000]: Endogenous Growth Theory: a Critical Assessment. *Cambridge Journal of Economics*, 24. 245–265. o.
- Hall, R. E. – Jones, C. I. [1999]: Why Do Same Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others. *Quarterly Journal of Economics*, 114. 83–116. o.
- Jones, C. I. [1995]: R&D-Based Models of Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 103. 759–784. o.
- Liesner, T. [1985]: Economic Statistics 1900–1985. *The Economist*, London.
- Ligeti Zsombor [2002]: Gazdasági növekedés és felzárkózás. PhD-értekezés. Budapest.
- Lucas, R. E., Jr. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22. 3–42. o.
- Mankiw, N. G. – Romer, D. – Weil, D. N. [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107. 407–437. o.
- Mellár Tamás [2001]: Mikor éri el a magyar gazdaság fejlettsége az Európai Unió átlagát? *Közgazdasági Szemle*. 48. 995–1008. o.
- Meyer Dietmar [1995]: Az új növekedésmélet. Vázlatos áttekintés. *Közgazdasági Szemle*. 42. 387–398. o.
- Mitchell, B. R. – Jones, H. G. [1971]: Second Abstract of British Historical Statistics. Cambridge University Press, Cambridge.
- Nonneman, W. – Vanhoudt, P. [1996]: A Further Augmentation of the Solow Model and the Empirics of Economic Growth for OECD Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 111. 943–953. o.
- Román Zoltán [2002]: A kutatás-fejlesztés teljesítményértékelése. *Közgazdasági Szemle*, 49. 334–347. o.
- Romer, D. [1996]: Advanced Macroeconomics. Mc Graw-Hill, New York.
- Romer, P. M. [1986]: Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94. 1002–1037. o.
- Simon György, ifj. [2000]: A dél-koreai gazdasági csodáról. *Statisztikai Szemle*. 78. 428–445. o.
- Simon György, ifj. [2001a]: Egy potenciális „elefánt”: India. *Statisztikai Szemle*. 79. 178–197. o.
- Simon György, ifj. [2001d]: Reform és növekedés Kínában. *Közgazdasági Szemle*. 48. 673–692. o.
- Simon György [2000]: Általánosított növekedési modell: világméretű vizsgálat. Az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontja, Budapest.
- Simon György [2001]: Növekedési mechanizmus – növekedési modell. *Közgazdasági Szemle*, 48. 185–202. o.
- Simon György [2002a]: Economic Theory and Technical Progress. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest.
- Simon György [2002b]: Növekedési tényezők és világgazdaság. *Külvgazdaság*, 46. 54–73. o.
- Solow, R. M. [1956]: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70. 65–94. o.
- Solow, R. M. [1957]: Technical Change and Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39. 312–320. o.
- Summers, R. – Heston, A. [1994]: The Penn World Table 5.6 ([www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm](http://www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm)).
- Tarján Tamás [2000]: Jánossy elmélete az új növekedési elmélet tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 47. 457–472. o.
- Valentinyi Ákos [1995]: Endogén növekedésmélet. *Közgazdasági Szemle*, 42. 582–594. o.
- Valentinyi Ákos [2000]: Gazdasági növekedés, felzárkózás és költségvetési politika egy kis, nyitott gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*. 47. 391–410. o.

## Függelék

F1. táblázat\*

Év	Magyarország			Európai Unió			Egyesült Államok		
	<i>Y</i> milliárd dollár	<i>N</i> millió fő	<i>L</i> millió fő	<i>Y</i> milliárd dollár	<i>N</i> millió fő	<i>L</i> millió fő	<i>Y</i> milliárd dollár	<i>N</i> millió fő	<i>L</i> millió fő
1960	33,91	9,984	4,681	1426	172,2	74,43	2332	180,8	68,2
1961	35,61	10,030	4,585	1504	174,0	74,95	2386	183,7	68,4
1962	37,64	10,063	4,557	1587	176,0	74,99	2530	186,6	69,7
1963	39,67	10,091	4,602	1654	178,0	75,02	2639	189,3	70,5
1964	41,71	10,124	4,642	1754	179,7	75,26	2792	191,9	72,0
1965	42,05	10,153	4,658	1834	181,5	75,19	2971	194,7	73,9
1966	45,10	10,185	4,688	1910	183,0	75,01	3166	196,6	76,0
1967	48,49	10,224	4,738	1971	184,0	74,43	3245	198,8	77,8
1968	50,87	10,264	4,837	2078	185,1	74,42	3400	200,7	79,5
1969	54,60	10,303	4,934	2232	186,5	75,38	3504	202,7	81,4
1970	56,97	10,337	4,995	2446	188,1	75,99	3510	205,1	81,8
1971	60,70	10,365	5,025	2529	189,8	76,22	3627	207,7	81,9
1972	64,43	10,394	5,050	2629	191,2	76,30	3824	209,9	84,5
1973	68,84	10,426	5,068	3560	256,7	105,9	4045	211,9	87,4
1974	72,91	10,472	5,080	3620	257,7	106,3	4021	213,9	89,0
1975	77,31	10,532	5,090	3582	258,3	105,2	4007	216,0	88,0
1976	80,03	10,589	5,087	3753	258,6	105,4	4230	218,1	90,9
1977	86,13	10,638	5,075	3876	259,1	105,9	4426	220,3	94,1
1978	89,86	10,674	5,075	3998	259,6	106,5	4670	222,6	98,1
1979	92,57	10,698	5,077	4149	260,2	107,9	4819	225,1	100,8
1980	92,57	10,707	5,045	4199	261,1	108,7	4808	227,7	101,4
1981	95,29	10,700	5,008	4377	271,5	111,1	4926	230,0	102,5
1982	98,00	10,683	4,986	4295	272,0	110,3	4826	232,2	101,6
1983	98,68	10,656	4,955	4366	272,5	109,6	5035	234,3	103,0
1984	101,4	10,620	4,927	4472	272,9	110,2	5401	236,4	107,2
1985	101,1	10,580	4,903	4584	273,5	111,0	5608	238,5	109,3
1986	102,4	10,535	4,889	5175	322,7	128,2	5800	240,7	111,8
1987	106,8	10,487	4,865	5316	323,5	129,8	5997	242,8	114,6
1988	106,8	10,443	4,834	5542	324,6	132,0	6247	245,1	117,1
1989	107,5	10,398	4,782	5731	326,0	134,2	6467	247,4	119,5
1990	103,4	10,374	4,603	5903	328,1	136,6	6580	250,0	120,8
1991	91,22	10,373	4,274	6125	345,8	144,4	6550	253,3	119,7
1992	88,51	10,370	4,083	6192	347,4	142,6	6749	256,7	120,3
1993	87,83	10,357	3,827	6156	349,0	140,1	6929	260,0	122,0
1994	90,54	10,345	3,752	6337	350,1	139,7	7208	263,2	124,7
1995	91,90	10,329	3,679	7009	373,4	154,4	7401	266,4	126,4
1996	93,12	10,311	3,648	7121	374,4	155,3	7665	269,5	128,2
1997	97,39	10,291	3,646	7298	375,4	156,8	8004	272,8	131,0
1998	102,1	10,266	3,698	7509	376,3	159,3	8347	276,0	132,9
1999	106,4	10,237	3,812	7718	377,3	162,0	8691	279,1	134,9
2000	111,9	10,211	3,849	7982	378,7	165,0	9017	282,5	136,6
2001	116,2	10,187	3,860	8102	380,6	167,2	9040	285,9	136,4

\* Y a GDP 1995-ös árakon, vásárlóerő-paritáson; Magyarország esetében 1 dollár 61,1 Ft. N a népesség, L a foglalkoztatottak évi átlagos száma.

Forrás: New Cronos Eurostat adatbázis; Magyar Statisztikai Évkönyvek KSH, Magyarország Nemzeti Számlái KSH; Statistical Abstracts of the United States.

## Magyarország: kiegészítő adatok\*

Év	Nemzetgazdaság					Feldolgozóipar			
	<i>K</i> milliárd dollár	<i>H/L</i> év/fő	<i>R/L</i> <sub>(t-2)</sub> ezrelék	<i>Z</i> millió hektár	<i>O</i> millió tonna	<i>Y</i> milliárd dollár	<i>L</i> millió fő	<i>K</i> milliárd dollár	<i>R/L</i> <sub>(t-2)</sub> ezrelék
1960	87,5	6,64	1,97	5,703	130	7,33	1,114	10,6	5,66
1961	90,6	6,73	2,07	5,624	132	7,82	1,142	11,5	5,82
1962	93,4	6,82	2,16	5,622	133	8,26	1,171	11,7	5,66
1963	96,7	6,92	2,31	5,625	135	8,55	1,214	12,5	5,76
1964	100,7	7,01	2,42	5,638	136	9,04	1,249	13,8	5,87
1965	104,9	7,10	2,51	5,649	137	9,33	1,257	15,0	5,91
1966	109,1	7,31	2,61	5,642	138	9,92	1,284	16,3	6,04
1967	113,9	7,52	2,61	5,626	139	10,50	1,342	17,3	6,02
1968	120,2	7,73	2,60	5,613	140	10,88	1,408	18,6	5,92
1969	126,5	7,94	2,69	5,604	141	11,23	1,454	19,9	5,90
1970	133,4	8,19	2,84	5,594	139	11,82	1,466	21,2	6,06
1971	141,9	8,11	3,09	5,578	138	12,40	1,463	23,2	6,52
1972	151,4	8,09	3,26	5,565	136	13,05	1,453	25,6	6,89
1973	160,5	8,06	3,56	5,555	135	13,99	1,469	27,9	7,56
1974	169,8	8,03	3,76	5,503	133	15,27	1,482	30,2	8,06
1975	180,3	8,00	4,01	5,495	131	15,90	1,473	32,1	8,48
1976	192,3	8,21	4,28	5,471	129	16,65	1,466	34,2	8,97
1977	204,0	8,42	4,44	5,422	128	17,76	1,460	37,1	9,32
1978	217,5	8,63	4,64	5,388	126	18,51	1,462	40,5	9,76
1979	231,5	8,85	4,79	5,354	124	19,08	1,451	44,9	10,06
1980	245,2	9,06	4,99	5,333	121	18,69	1,413	48,6	10,35
1981	257,2	9,04	4,99	5,317	119	19,26	1,384	51,1	10,39
1982	268,1	9,02	5,07	5,299	122	19,83	1,361	53,4	10,61
1983	278,3	9,00	4,45	5,292	127	20,01	1,331	55,5	9,33
1984	287,6	8,97	4,41	5,289	132	20,57	1,322	57,7	9,37
1985	296,0	8,93	4,47	5,293	137	20,57	1,315	59,4	9,44
1986	303,6	8,93	4,57	5,289	141	20,95	1,302	60,9	9,57
1987	312,1	8,93	4,58	5,289	146	21,88	1,267	62,7	9,50
1988	322,0	8,93	4,70	5,287	140	21,88	1,236	64,5	9,71
1989	329,8	8,93	4,58	5,287	134	20,75	1,220	65,5	9,66
1990	333,8	8,93	4,43	5,288	128	18,89	1,159	66,5	9,40
1991	276,8	8,91	4,27	5,287	121	14,89	1,107	53,8	9,07
1992	284,1	8,89	3,81	4,972	114	13,67	1,054	55,0	7,80
1993	290,8	8,87	3,39	4,973	108	14,12	0,938	56,5	6,41
1994	297,6	8,85	3,01	4,974	102	15,43	0,889	57,4	5,66
1995	306,1	8,83	3,09	5,031	91	16,23	0,850	58,4	6,11
1996	313,6	8,88	3,13	5,036	80	16,77	0,851	59,3	6,41
1997	322,0	8,94	2,85	5,047	69	19,23	0,864	61,0	5,99
1998	331,8	9,00	2,85	5,045	54	22,35	0,912	63,2	5,93
1999	344,0	9,06	3,06	5,039	43	25,10	0,929	66,3	6,26
2000	357,0	9,12	3,17	4,803	29	30,31	0,931	70,3	6,24
2001	371,4	9,18	3,30	4,800	27	31,79	0,956	74,7	6,57

\* *Y* a hozzáadott érték 1995-ös árakon, vásárlóerő-paritáson, 1 dollár 68,5 Ft; *K* az évi átlagos bruttó állászerző (állótöke) 1995-ös árakon, vásárlóerő-paritáson; 1 dollár 67,4 Ft.

*Forrás:* lásd az 1. és F1. táblázatoknál, továbbá Monthly Bulletin of Statistics UN; Tudományos Kutatás és Fejlesztés KSH; Kutatás és Fejlesztés KSH; Survey of Energy Resources. *K* becslés (lásd a továbbiakban).

## Egyesült Államok: kiegészítő adatok\*

Év	Nemzetgazdaság					Feldolgozóipar			
	K milliárd dollár	H/L év/ffő	R/L <sub>(t-2)</sub> ezrelék	Z millió hektár	O millió tonna	Y milliárd dollár	L millió fő	K milliárd dollár	R/L <sub>(t-2)</sub> ezrelék
1960	12 117	8,49	5,40	184	10 639	392	17,60	902	16,4
1961	12 456	8,61	5,51	182	10 760	394	17,97	924	16,5
1962	12 830	8,73	5,66	179	10 581	429	17,96	947	17,0
1963	13 206	8,85	6,21	181	11 024	455	16,68	970	19,6
1964	13 664	8,97	6,34	180	11 012	487	17,42	1000	19,2
1965	14 194	9,09	6,82	179	11 191	539	17,60	1043	20,0
1966	14 686	9,18	6,92	178	11 272	586	17,10	1100	20,8
1967	15 189	9,26	6,73	176	11 350	601	17,77	1163	19,7
1968	15 646	9,35	6,68	183	11 186	639	17,93	1222	19,6
1969	16 022	9,44	6,80	191	10 681	669	18,11	1281	19,9
1970	16 453	9,53	6,93	190	12 327	639	18,94	1339	19,9
1971	17 008	9,56	6,81	190	11 857	650	20,17	1391	19,7
1972	17 507	9,59	6,65	189	11 367	712	20,37	1441	19,8
1973	17 999	9,63	6,40	189	10 837	779	20,78	1499	19,7
1974	18 671	9,66	6,15	188	10 384	776	21,18	1561	19,1
1975	19 196	9,69	5,95	188	9956	697	20,37	1612	18,4
1976	19 644	10,09	5,85	188	9424	782	19,56	1670	18,5
1977	20 200	10,51	6,02	188	9101	830	19,87	1737	20,0
1978	20 591	10,94	5,98	191	8662	882	20,94	1795	19,7
1979	21 102	11,35	5,90	191	8863	901	20,88	1849	20,2
1980	21 930	11,86	6,07	191	8920	861	19,46	1912	20,2
1981	22 814	11,80	6,18	191	9118	889	20,26	1967	20,6
1982	23 609	11,74	6,50	190	9297	844	20,89	2001	22,6
1983	24 179	11,67	6,74	190	9261	871	21,78	2031	23,7
1984	24 744	11,63	6,91	190	9617	939	22,46	2067	26,3
1985	25 410	11,57	7,02	190	9460	964	21,94	2118	27,7
1986	26 174	11,60	7,44	191	9306	972	21,82	2175	29,1
1987	25 953	11,64	7,77	188	9155	1046	20,29	2224	31,5
1988	27 858	11,67	8,02	188	8610	1103	19,95	2264	33,3
1989	28 787	11,71	8,05	188	8096	1115	21,00	2296	33,9
1990	29 474	11,74	7,92	188	7616	1106	20,88	2338	33,4
1991	30 048	11,77	7,94	188	7691	1081	20,58	2392	34,3
1992	30 941	11,80	7,81	186	7766	1123	20,12	2439	35,7
1993	31 768	11,83	8,02	184	7842	1162	19,71	2478	37,6
1994	32 459	11,86	8,00	181	7831	1225	20,16	2535	37,8
1995	33 348	11,89	7,89	179	7820	1289	20,49	2608	38,9
1996	34 201	11,92	7,79	179	7808	1352	20,52	2679	37,5
1997	35 158	11,95	7,76	179	7796	1459	20,84	2762	38,6
1998	36 214	11,99	8,28	179	7785	1546	20,73	2848	41,9
1999	37 348	12,02	8,62	179	7788	1611	20,07	2915	44,1
2000	38 494	12,05	8,96	179	7791	1687	19,94	2968	47,0
2001	39 563	12,08	9,20	179	7794	1613	19,10	3009	50,6

\* Y a hozzáadott érték 1995. évi árakon; K az évi átlagos bruttó állótöke 1995. évi árakon.

Forrás: lásd az 1. és F1. táblázatoknál.

## Módszertani megjegyzések

A hazai állótöke (állóeszköz) adatok esetében becslést kellett alkalmazni. Elsősorban azért, mert az 1991 utáni időszakra a KSH ilyen adatokat nem publikál. A másik ok, hogy a korábban publikált adatok problematikusak (lásd például Darvas – Simon



[1999]). Történt ugyan egy komoly kísérlet a hiányzó vagy problematikus adatok becslésére (lásd *Darvas – Simon [1999]*), ennek eredményei azonban vizsgálatunkhoz nem voltak felhasználhatóak. Részben azért, mert rövidebb időszakra (1980–1998) vonatkoznak, de azért sem, mert nem az állótőke bruttó értékét becsülték (lakásokkal), hanem nettó értékét (lakások nélkül). Saját becslésünk kapcsán az alábbi főbb feltevéseket alkalmaztuk.

1. Indulóértékként elfogadtuk a KSH 1960-as adatait (az 1959. és az 1960. év végi adatok átlagát).

2. A további évek adatainak becslése során előbbihez minden évben hozzáadtuk a megelőző év állóeszköz-beruházásait (összehasonlítható áron) és levontuk a reálmortizációt (nemzetgazdasági vonatkozásban a bruttó érték három, a feldolgozóipar esetében négy és fél százalékát).

3. A rendszerváltás hatása miatt az 1991-re becsült állótőkeértéket 20 százalékkal csökkentettük (*Darvas – Simon [1999]* becslésével analóg módon, bár némileg eltérő mértékben).

Az összehasonlítható áras számításhoz felhasználásra került a KSH beruházási árindexe. Becslési eredményeink 1989-ig nem térnek el számottevően a Központi Statisztikai Hivatal által korábban publikált értékektől, továbbá dinamikájukat tekintve többnyire közel vannak Darvas Zsolt és Simon András adataihoz, különösen a feldolgozóiparban. Például 1979-től 1989-ig Darvas és Simon szerint ebben az ágazatban a nettó állótőke 48,8 százalékkal növekedett, becslésünk szerint a bruttó állótőke 45,9 százalékkal. A rendszerváltás utáni analóg mutatók (1998/1989): Darvas és Simon 97, 4 százalék, saját becslésünk 96,4 százalék. Az utóbbi időszakra nemzetgazdasági szinten is mérsékelte a különbség: 5 százalék nagyságrendű.

Az Egyesült Államokban a 90-es évek közepe óta csak a nettó állótőkeadatokat publikálják. Vizsgálatunk során feltételeztük, hogy 1994 után az állótőke bruttó értéke a nettó érték arányában változott.

A forintban kifejezett adatok dollárra történő átszámításához a legújabb OECD-kiadványokat, illetve Magyarország Nemzeti Számláit (KSH) vettük figyelembe. Az átszámítási kulcsokat *Summers – Heston [1994]* alapján differenciáltuk a beruházásokra vonatkozó mutató figyelembevételével ( $K$  vonatkozásában), s lényegében utóbbihoz igazítottuk a feldolgozóipari kibocsátás ( $Y$ ) értékelését.

A modellvizsgálathoz az 1995-ös dolláradatokat 1985. évi árszintre számítottuk át, felhasználva az Egyesült Államok GDP deflátorát és megfelelő árindexeit (1995/1985): GDP 1,331, beruházások (állótőke) 1,249, feldolgozóipari hozzáadott érték 1,187.

# EURÓPAI UNIÓ

## EU-csatlakozás, adóharmonizáció és Magyarország nemzetközi versenyképessége

LOSONCZ MIKLÓS

*A cikk a Magyarország nemzetközi versenyképessége szempontjából leglényegesebb szabályozási változásokat és azok várható gazdasági hatásait tekinti át az adózás területén az EU-csatlakozással összefüggésben. A csatlakozási szerződés hatályba lépése után az adókra vonatkozó bizottsági állásfoglalásokat kell figyelembe venni a hazai gyakorlatban is (áfa-visszaigénylési jogosultság, beruházási kedvezmények stb.). A szabályozási feltételek a legnagyobb mértékben a társasági jövedelemadó terén módosulnak. Kisebb mértékű változások várhatók az általános forgalmi adózásban. Ugyanakkor a magyar alkalmazkodás a közösségi adórendszerhez nem fejeződik be a vonatkozó közösségi jogszabályok átvételével. A közösségi adórendszer folyamatban lévő reformja — immár EU-tagként — Magyarországot is érinteni fogja.*

### Adózás és adóharmonizáció az Európai Unióban

Az általánosan elfogadott definíció szerint az adó a különböző gazdasági szereplőknek olyan visszatérő, ismétlődő fizetési kötelezettsége, ami a közkiadások fedezésére szolgál. Az jellemzi, hogy a közhatalom egyoldalú akaratával keletkezik, közvetlen ellenszolgáltatással nem jár, és nem teljesítés esetén kikényszeríthető (Vígvári András, 2002, 144. o.). A közkiadások fedezése mellett az adó lényeges makrogazdasági konjunktúraszabályozó és orientáló eszköz is. Az adók növelése a gazdasági növekedést fékezi, míg adómentesség vagy adókedvezmények nyújtásával mind a gazdaság egészében, mind annak egyes területein a növekedés ösztönözhető. Az adózás a gazdasági szereplők (üzleti szféra, háztartások) közötti jövedelemelosztást, illetve a termelési tényezők (munkaerő, tőke) felhasználását is érinti.

Az adópolitika és az adórendszer tehát egy időben két, egymásnak ellentmondó célt kell hogy érvényesítsen. Úgy kell biztosítani az állami feladatok ellátásához szükséges bevételeket, hogy ne fogja vissza, éppen ellenkezőleg, lehetőség szerint ösztönözze a gazdasági tevékenységeket és a termelési tényezők hatékony felhasználását.

Az Európai Közösség költségvetése a GDP jóval kisebb hányadát (maximum 1,27 százalékát) osztja el újra, mint a tagállamok (40–55 százalék). Kiadásai fedezésére a közösség közvetlenül nem vet ki adókat sem. Az Európai Közösség szempontjából a

---

Losonczi Miklós, a közgazdaság-tudomány kandidátusa, a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatásvezetője.

tagállamok adópolitikája és adórendszere a gazdasági környezet lényeges eleme, amely befolyásolhatja a versenyt. A közösségi adópolitika és az érvényesítését szolgáló jogi szabályozás célja egyenlő versenyfeltételek biztosítása az egységes belső piacon, azaz annak a megakadályozása, hogy a nemzeti adórendszerek közötti különbségek torzítsák a tagállamok közötti kereskedelmet.

A közvetett adókat a termékek és szolgáltatások értékesítésére vetik ki, így azok szorosan kapcsolódnak az áruk és szolgáltatások egyes tagállamok közötti mozgásához is. A közvetlen adók a természetes és jogi személyek jövedelmeire vonatkoznak, így kisebb mértékben, illetve közvetve kötődnek az áruk és szolgáltatások tagállamok közötti áramlásához.

A tagállamok közötti különbségek felszámolását célozza az *adóharmonizáció*, amelynek keretében a tagállamok adózással kapcsolatos jogszabályait közelítik egymáshoz. A *harmonizáció* lehet *teljes*, ha például az egységes európai társasági adó bevezetése a cél. *Részleges adóharmonizáció* esetén az egyes tagállamok adómértékeinek az egymáshoz történő igazítását irányozzák elő. A *pozitív adóharmonizáció* esetében közösségi jogszabályok segítségével közelítik egymáshoz a tagállamok adójogszabályait. A *negatív adóharmonizáció* annak a célnak az érvényesítését jelenti, hogy a tagállamok adójogszabályai közötti különbségek ne eredményezzenek önkényes megkülönböztetést vagy protekcionizmust, miközben maguk a különbségek fennmaradnak. Végül a jogharmonizáció leggyengébb formája esetében a *szubszidiaritás elvére* támaszkodva első sorban a tagállamok törvényhozása segítségével teszik egymással kompatibilissé a nemzeti adójogszabályokat. Ebben az esetben feleslegessé válik a közvetlen közösségi jogalkotás (Deák Dániel, 2001, 166. o.). A negatív jogharmonizáció már a Római Szerződésben megjelent azzal a céllal, hogy a tagállamok egymás közötti kereskedelmét ne lehessen protekcionista jellegű hatásokat kiváltó adókkal befolyásolni (Fazekas Judit, 2002, 52. o.).

Az adóharmonizáció iránya, tartalma és üteme szoros kapcsolatban van a négy szabadságelvvel (áfa: az áruk és szolgáltatások áramlása; társasági adó: vállalkozásalapítás és tőkeáramlás; SZJA – egy adott országban fizetett közteher ellenében egy másik országban milyen szolgáltatásokra szerezhető jogosultság).

Az adóharmonizáción belül két egymással szemben álló nézet különböztethető meg. Az egyik koncepció az egységességet, illetve egységesítést tűzi ki célul, ami a tagállamok adópolitikái és adórendszerei közötti különbségek megszüntetésére, az adónemek és az adókulcsok egységesítésére irányul. A másik felfogás figyelembe veszi a tagállamok érdekeit is, ezért differenciált megközelítést javasol, és megelégszik a tagországok közötti együttműködéssel az adópolitikában. E felfogás hívei pozitív növekedési és hatékonysági hatásokat tulajdonítanak az egyes nemzeti adórendszerek közötti versenynek. Azt hangsúlyozzák, hogy az adókat az adóköteles tevékenység helye szerinti tagországban kellene befizetni, illetve beszedni. Mivel a gazdasági tevékenység folytatásának helye szabadon megválasztható, ezért a kormányoknak versenyezniük kell az adóbevételekért. Az egységes belső piacon a versenyfeltételek biztosításához nincs szükség a tagállami adópolitikák harmonizációjára, ahhoz elegendő az adópolitikai koordináció. Ez utóbbi többek között a kapcsoló vállalkozások közötti pénz- és jövedelemtranszferek (kamat- és jogdíjfizetés) forrásadóztatásának megszüntetésére és az árképzéssel és költségszámolással kapcsolatos szabályozás összehangolására vonatkozik.

A jogharmonizáció az Európai Unióban eddig a két felfogás közötti kompromiszsumos formában valósult meg. Ennek legfőbb oka az, hogy az adóharmonizáció konkrét formái érintik az adóbevételek nagyságát, azokon keresztül pedig az államháztartást, a folyó fizetési mérleg alakulását, a közvetett adók esetében pedig a bevételek újraelosztását az egyes tagállamok között. A jogharmonizáció a közvetett adózás (a forgalomra

vonatkozó adók) terén a legelőrehaladottabb (pozitív harmonizáció), míg a személyi jövedelemadó és a társasági nyereségadó tekintetében a negatív harmonizáció a hátrányos megkülönböztetés tilalmára, az adóelkerülés és a káros adóverseny megakadályozására terjed ki. A viszonylag lassú előrehaladás ellenére az adózásra vonatkozó közösségi joganyag ma már több mint 140 jogszabályt foglal magába.

A legújabb közösségi adópolitika egyértelmű rangsort állapít meg a harmonizálandó területek között. Először valósult meg a vámunió, s ezt követően most – már csak a 2007 és 2013 közötti időszakra vonatkozó költségvetési ciklus közelsége miatt is – gyorsított ütemben kívánják harmonizálni a közvetett adókat (a rendeltetési hely elvéről áttérés a származási ország elvére, a piaci feltételek közelítése, a költségvetésre és a regisztrációs rendszer működőképességére tekintettel). A harmonizációs programban második helyre sorolt a társasági adózás feltételeinek közelítése (adóalapok, adómértékek, kedvezményi és mentességi feltételek, tőkejövendelmek egységes adóztatása); s a távoli jövőben kerülhet sor a személyijövedelemadó-rendszerek és a járulékkerhek közelítésére.

Bár a jogharmonizáció keretében a magyar adórendszert folyamatosan közelítették a közösségihez, így az jelenlegi formájában is nagymértékben EK-konform, a csatlakozási szerződés hatályba lépését követően több területen várhatók változások a jelenleg hatályos magyar szabályozásban. A csatlakozással összefüggésben szükséges változások egy része már korábban hatályba lépett.

Az általánosan elterjedt felfogás szerint az adórendszerek szerepe a beruházási döntések meghozatalában általában másodlagos. A beruházási döntéseket a vállalatok sok más, a megtérülést befolyásoló szempont (a piac nagysága, a megfelelő minőségű és mennyiségű munkaerő rendelkezésre állása, a munkaerőköltségek nagysága, az infrastruktúra fejlettsége stb.) figyelembevételével hozzák. A vállalati nyereségre vonatkozó adók országokonkénti különbségei akkor kerülnek előtérbe a beruházási döntésekben, ezáltal válnak hazai és nemzetközi versenyképességi tényezővé, amikor a többi tényező alapján az egyes országok által nyújtott feltételek közel azonosak.

### **A társasági nyereségadó**

A társasági nyereségadó-rendszer harmonizációját 1962-ben, az ún. Neumark-jelentésben irányozták elő. E jelentés alapján dolgoztak ki egy irányelvtervezetet 1975-ben, amit azonban 1990-ben visszavontak. Ezt követően a jogharmonizáció irányát a fúziós irányelv (a határokon átnyúló szervezeti átalakulás adóügyi kezelése) és az anya- és leányvállalati irányelv (az osztalék adóztatása akkor, ha az anya- és a leányvállalat különböző országokban van) fémjelzte.

A jogharmonizáció sajátos „gyenge” formájának tekinthető a nyereség adóztatására vonatkozó 1997-ben elfogadott ún. Magatartási Kódex (Code of Conduct), amely jogilag nem minősül kötelező ajánlásnak (Journard, 2001, 48–49. o.). Jogi alapját a Nizzai Szerződés 90–93. cikke képezi. Elfogadásával a tagállamok egyoldalú kötelezettséget vállaltak a Kódexben meghatározott viselkedési norma betartására. Az ajánlás definíciójának tartalmából adódóan a Kódexben szereplő viselkedési normák megsértése néhány kivételtől eltekintve nem szankcionálható. A kivételek azzal kapcsolatosak, hogy több, a Kódexben szereplő sérelmes adózási gyakorlat a Maastrichti Szerződés hatálya alá tartozó állami támogatásra vonatkozik, amit viszont már az Európai Bizottság jogosult szankcionálni.

Megjegyzendő, hogy 1998-ban az OECD is nyilvánosságra hozott egy, a közösségi Magatartási Kódexhez hasonló tartalmú iránymutatást, amely a szervezet 30 tagállamára vonatkozik. Az eltérő területi hatályon túlmenően az a legfőbb különbség a két dokumen-

tum között, hogy amíg a kódex általában az üzleti tevékenységgel foglalkozik, addig az OECD iránymutatása a pénzügyi és egyéb szolgáltatásokra összpontosul (OECD, 1998).

A Magatartási Kódexet aláíró országok arra vállaltak kötelezettséget, hogy az átláthatóság jegyében tájékoztatják egymást a Kódex hatálya alá tartozó meglévő vagy javasolt adóügyi szabályozásról. Nem vezetnek be továbbá a közösségre sérelmes adóintézkedéseket, és 2003 végéig megszüntetik a hatályban lévő ilyen intézkedéseiket. A kódex szélesen értelmezi az adóztatási tevékenységet (törvények, egyéb jogszabályok, adóztatási gyakorlat stb.). Hatálya alá azok a vállalkozási tevékenységgel kapcsolatos adók tartoznak, amelyek jelentős hatással vannak a vállalkozás folytatásának helyére.

A kódex értelmében minden olyan tevékenység sérelmes, amely alacsonyabb tényleges adóterhet eredményez az adott tagállamban szokásos mértéknél (adóalap-csökkentés például speciális értékcsökkentési leírás alkalmazása vagy adómentes céltartalékok képzése révén, az adómérték teljes vagy részleges csökkentése, az adófizetési kötelezettség elhalasztása vagy elengedése akkor, amikor a kedvezményt állami forrásokból nyújtották). (*Erdős Gabriella – Földes Gábor – Öry Tamás – Véghelyi Mária*, 1999, 137–138. o.) Egy későbbi vizsgálat 66 olyan sérelmes adózási szabályt és gyakorlatot azonosított, amely az üzleti tevékenység egy EU-tagállamban történő folytatását egy másik tagállam rovására ösztönözte.

Figyelmet érdemel, hogy nem sérelmesek azok a kedvezmények, amelyek a tagországok közötti kereskedelemre nem gyakorolnak befolyást, és amelyeket minden vállalkozás azonos feltételek mellett vehet igénybe (veszteségelhatárolás, K+F-hez kapcsolódó kedvezmények stb.).

Messzire vezetne és szétfeszítené ennek az írásnak a tartalmi és formai kereteit a közösségi társasági nyereségadózásra vonatkozó reformjavaslatok áttekintése (European Commission, 2001a, 2001b). (A javaslatok összefoglalást adja: *Mintz*, 2002.) A közösségi döntéshozatal sajátosságainak ismeretében rövid időn belül nem várható döntés a reformról.

A Magatartási Kódexben foglaltak érvényesítését a magas adóterhekkel rendelkező tagállamok támogatják, ettől remélve azt, hogy az adózás terén meglévő relatív versenyhátrányaikat mérsékelhetik. A Kódex előírásai által leginkább érintett tagállamok, valamint a vállalkozások álláspontja szerint a verseny korlátozása az adózás terén sem kívánatos, mert az az adóterhek növekedését eredményezi. További kutatásra van szükség annak a vizsgálatához, hogy a közös valuta bevezetése, tágabb értelemben a Gazdasági és Monetáris Unió működtetése mennyiben teszi szükségessé a tagállamok társasági nyereségadó-kulcsainak közelítését egymáshoz.

A Magatartási Kódex és az OECD-iránymutatás betűjével és szellemével nem ellentétes az igen erős verseny a társasági nyereségadózás terén. Mind több ország kíván nemzetközi versenyelőnyre szert tenni a vállalati nyereségadókulcsok mérséklése révén. Ha az alacsony vállalati nyereségadókulcs az adott tagállamban bejegyzett összes vállalkozásra vonatkozik, akkor az összhangban van a Magatartási Kódex előírásaival, mert nincs szó arról, hogy az adott tagállamban szokásos mértéknél alacsonyabb adóteher sújtaná valamelyik gazdasági szereplőt. Legfeljebb azon lehet vitatkozni, hogy a társasági nyereségadó kulcsának a csökkentése mennyire van jelentős hatással a vállalkozás folytatásának helyére.

A társasági nyereségadó kulcsának nagyságából önmagában nem lehet megbízható következtetéseket levonni a vállalatokat sújtó adóterhekről. Számottevő eltérések vannak ugyanis az egyes országok között az adóalap, a közvetett adók, a költségek és a ráfordítások elszámolhatósága, illetve adózási szempontból történő elismertethetősége és a befektetői kedvezmények tekintetében. Ennek ellenére Magyarország relatív versenyhelyzetének azonosítása érdekében célszerű röviden áttekinteni a társasági nyereségadó kulcsában bekövetkezett fontosabb változásokat.

Az OECD-országok átlagában a társasági nyereségadó kulcsa az 1996. évi 37,7-ről 2000-ben 34,02 százalékra, 2001-ben 32,96 százalékra csökkent. Ezen belül a legnagyobb mértékű mérséklést a német adóreform eredményezte, aminek nyomán az adókulcs a 2000. évi 51,63-ról 2001-ben 36,36 százalékra zsugorodott. Írországban egy hosszú távú stratégia részeként 24-ről 20 százalékra mérsékeltek a társasági nyereségadó kulcsát, amit két éven belül 12,5 százalékra terveznek csökkenteni. Írország hosszú időn keresztül az átlagosnál alacsonyabb, először 10, majd 12,5 százalékos társasági nyereségadókulcsot tartott fenn a termékek előállítását végző vállalkozások számára. Ezt az Európai Bizottság a Közösségen belüli versenyt is érintő kedvezménynek, végső soron állami támogatásnak minősítette. Ugyanakkor a Bizottság a Magatartási Kódex előírásaival összhangban févőnek találta az ír kormány ama felajánlását, hogy a társasági nyereségadó kulcsát fokozatosan 12,5 százalékra szállítsa le, ez áll az említett adóreform háttérében. Emellett Olaszországban, Franciaországban és Görögországban is csökkentették valamelyest a társasági nyereségadó kulcsát. Tervezi csökkenteni a társasági nyereségadó kulcsát Portugália (36-ról 33,5, majd 25 százalékra) és az Egyesült Királyság is (itt progresszív adókulcsok vannak, a minimálist 10 százalékra, a kedvezményest 19 százalékra, a legmagasabb kulcsot pedig 30 százalékra kívánják redukálni).

1. táblázat

### Társasági nyereségadókulcsok néhány országban 1999–2001-ben

Ország	Társasági nyereségadókulcs százalékban			
	1998	1999	2000	2001
NSZK	56,66	52,31	51,63/42,80	39,36
Belgium	40,17	40,17	40,17	40,17
Olaszország	41,25	41,25	41,25	40,25
Spanyolország	35,0	35,0	35,0	35,0
Hollandia	35,0	35,0	35,0	30/35
Görögország	40,0	40,0	25/35/40	25/35/37,5
Portugália	37,40	37,40	35,2	35,2
Dánia	34,0	32,0	32,0	30,0
Ausztria	34,0	34,0	34,0	34,0
Franciaország	41,68	40,0	36,66	35,33
Írország	32,0	28,0	24,0	20,0
Egyesült Királyság	31,0	31,0	30,0	30,0
Luxemburg	37,45	37,45	37,45	37,45
Svédország	28,0	28,0	28,0	28,0
Finnország	28,0	28,0	29,0	29,0
Lengyelország	36,0	34,0	30,0	28,0
Csehország	35,0	35,0	31,0	31,0
Magyarország	18,0	18,0	18,0	18,0

*Megjegyzések:* NSZK: 2001-ben az első adat a visszaforgatott nyereségre, a második az osztalékként kiosztott nyereségre vonatkozik. Görögország: Az első adat az általános és a korlátozott felelősségű társas vállalkozásokra, a második a jegyzett társaságokra és a kft.-kre, a harmadik a nem jegyzett belföldi társaságokra, külföldi hitelintézetek fiókjaira vonatkozik. Magyarország: Az osztalékként kifizetett nyereségre további 20 százalékos adó vonatkozik. Hollandia: Az első 50 ezer gulden adózás előtti nyereségre 30 százalékos adókulcs vonatkozik.

Forrás: KPMG.

Magyarország közép- és kelet-európai versenytársai közül Lengyelországban a 2000. évi 30 százalékról 2001-ben 28 százalékra csökkentették a társasági nyereségadó kulcsát, 2004-ig 22 százalékos szintet terveznek. Csehországban a jelenlegi 31-ről 2006-ig 24 százalékra kívánják mérsékelni az adókulcsot, míg Oroszországban 5-ről 35 százalékra emelték azt a vállalati szféra, 45 százalékra a pénzügyi szféra esetében. Észtországban a vállalatok 2000. január 1-jétől nem fizetnek társasági nyereségadót akkor, ha nyereségüket visszaforgatják a vállalkozásba. Ha viszont kiviszik a nyereséget a vállalkozásból, akkor az átutalás összegének 35 százaléka az adó mértéke. Ez a szabály főleg az úgynevezett bújtatott átutalásokat – adományok, nem üzleti költségek – akarja láthatóvá tenni. Ugyanakkor csekély mértékben növekedett a társasági nyereségadó kulcsa Latin-Amerikában (30,73-ről 31 százalékra) és Ázsiában (31,38-ről 31,6 százalékra). (Lásd az 1. táblázatot.)

Az 1. táblázat adatainak értékeléséhez figyelembe kell venni, hogy több országban két társasági adókulcsot használnak attól függően, hogy a nyereséget visszaforgatják-e vagy osztalékként kifizetik. Emellett a vetítési alap sem azonos. Így fordulhat elő, hogy bár az Egyesült Királyságban alacsonyabb a társasági adókulcs, mint Franciaországban és az NSZK-ban, mégis e két utóbbi országban a vállalkozások kevesebb adót fizetnek. A kedvezmények és az adómentesség terén is sok különbség van az egyes országokban. Például Nagy-Britanniában és Franciaországban nem érvényesíthető adókedvezmény goodwill megvásárlása esetén, Dániában és Olaszországban pedig igen.

Közép- és Kelet-Európában a fejlett piacgazdaságokban megszokott cégcsoport szintű (konzolidált) adózást csak Lengyelországban és Lettországban engedélyezik. Az adó mérséklése az ilyen típusú adózás révén úgy valósul meg, hogy a vállalatcsoport tagjai között lehetséges a veszteségek és a profitok transzferálása. A csoportszintű adózást a legtöbb országban szinte teljes tulajdonosi összefonódáshoz kötik. A leányvállalatok veszteségeinek figyelembevételével összevontan csak azok az anyavállalatok adózhatnak, amelyeknek majdnem 100 százalékos részesedésük van a leánycégükben. Magyarországon még nem engedélyezett a csoportszintű adózás.

Ebből az áttekintésből jól kitűnik, hogy a 18 százalékos magyar társasági nyereségadókulcs a legalacsonyabb a kibővült Európai Unióban. A múltban a tényleges adóterhelés azonban a különféle kedvezmények miatt ennél alacsonyabb volt, 1998-ban például átlagosan 11,61 százalék. A 250 főnél többet foglalkoztató vállalkozások által befizetett adó alapján számított társasági nyereségadókulcs az adókedvezmények miatt mindössze 6,74 százalékra rúgott. Ez alig több mint ezer nagy cégre vonatkozott. A vállalati méret csökkenésével nőtt a tényleges adóterhelés, az 50–250 főt foglalkoztató cégeké 15,11 százalék volt, elég közel a társasági jövedelemadó-törvényben megszabott 18 százalékos társasági nyereségadókulcshoz. Mivel az EU-csatlakozással összefüggésben a megszerzhető adókedvezmények is csökkennek, ezért a tényleges magyar adóterhelés közelebb kerül a névleges adókulcshoz, ami csökkenti az adóelőnyt.

Magyarországnak a társasági jövedelemadókulcs terén meglévő relatív nemzetközi versenyelőnyét a helyi iparüzési adó is gyengíti, ami Magyarországon sokkal magasabb, mint az EU-tagországokban. Ennek oka a nagy adóalap (az anyagköltséggel csökkentett árbevétel). Szakértői becslések szerint egyes településeken a helyi iparüzési adó olyan mértékű elvonást jelent bizonyos vállalkozóknak, ami 30 százalékos társasági nyereségadó hatásával egyenértékű. Az iparüzési adó jelentőségét támasztja alá az is, hogy 2002-ben, amíg a társasági nyereségadóból 364 milliárd forint nettó bevétele származott a költségvetésnek, addig a helyi önkormányzatokhoz iparüzési adóból 240 milliárd forint körüli összeg folyt be. Sok településen a helyi iparüzési adó nagysága ellensúlyozza a 18 százalékos vállalati nyereségadó külföldi működőtőke-vonzásra gyakorolt kedvező határait. Magyarország nemzetközi versenyképessége szempontjából figyelmet érdemel,

hogy iparüzési adót nem vetnek ki a vállalkozásokra Lengyelországban, Csehországban és Szlovákiában. Az Európai Unióban a 10 százaléknál alacsonyabb társasági nyereség-adókulcsot alkalmazó országokat tekintenek adóparadicsomoknak. A 10 százalék tehát az a kritikus érték, amely alá nem mehet a társasági nyereségadó kulcsa.

Az alacsony nominális és a kedvezmények miatt még alacsonyabb effektív társasági nyereségadókulcs az 1990-es években nem elhanyagolható szerepet játszott általában a beruházások, különösen pedig a külföldi működőtőke-import ösztönzésében. (A társasági nyereségadó kulcsát az 1993. évi 40-ról 1994-ben 36 százalékra, 1995-ben 18 százalékra csökkentették, azóta a 18 százalékos kulcs van hatályban.) Ugyanakkor a tagállamokban végrehajtott és a közeljövőben tervezett társasági nyereségadókulcs-csökkentések, valamint az iparüzési adó terhei lemorzsolták, illetve lemorzsolják Magyarországot relatív nemzetközi versenyelőnyeit, ami mindenekelőtt a külföldi működőtőke-beáramlás ösztönzését érinti hátrányosan. A relatív versenyképesség romlása akár olyan mértékű is lehet, hogy a 18 százalékos társasági nyereségadókulcs a Magyarországra betelepült külföldi vállalatok egy részének a kivonulásához is hozzájárulhat (Pitti, 2003, 11. o.).

A társasági adózás kérdései között – az adókedvezményeken és egyéb ösztönzőkön túl – versenyképességet befolyásoló kérdés a K+F tevékenység alakulása. Sajnálatos, hogy a hazai szereplők között a majd 400 ezret kitevő társaságból alig 400 végez K+F tevékenységet, s az elszámolt ráfordítások majd 80 százalékát a külföldi érdekeltségű társaságok teljesítik. Enélkül viszont nem javulhat a nettó árbevétel és a bruttó hozzáadott érték romló hazai mutatója, s nincs esély a hazai termékek versenyképességének javulására.

Kizárólag a nemzetközi versenyképesség erősítésének a követelményét szem előtt tartva szükséges lenne a 18 százalékos társasági nyereségadókulcs további csökkentésére. A 600 vállalatot tömörítő Magyarországi Amerikai Kereskedelmi Kamara (AmCham) három év alatt 6 százalékponttal, 12 százalékra javasolja mérsékelni a társasági nyereségadó kulcsát.<sup>1</sup> Írország mellett ez lenne a legalacsonyabb adókulcs Európában.

A kérdés az, hogy a csökkentés hogyan érintené az ebből az adónemből származó költségvetési bevételeket. Kedvező esetben nem zárható ki az sem, hogy a társasági nyereségadókulcs mérséklése ellenére nőne az adóbevétel. Ha nem, akkor a kieső adóbevételeket valamilyen más adónemből kellene pótolni, ami feltehetően azt jelentené, hogy más adókat emelni kellene. Ennek azonban számottevő korlátai vannak. Azt viszont semmi nem indokolja, hogy valamilyen rosszul értelmezett adóharmonizáció alapján közelítse a kormány a társasági nyereségadó kulcsát a közösség 33 százalék körüli átlagához. Ez a követelmény semmilyen közösségi jogszabályból vagy ajánlásból nem származtatható. A társasági nyereségadókulcs nagyságától függetlenül Magyarország relatív nemzetközi versenyképességét erősítené az adózás előtti eredmény terhére történő tőkeemelés további kedvezményezése is (Pitti, 2003, 11. o.).

A társasági adóterheket, azon belül különösen a külföldi működőtőke-importot a *tulajdonosi hitelek szabályozása* is érinti. A tulajdonosi kölcsönök segítségével lehet a megtermelt profitot az adófizetés elkerülésével az anyacéghez juttatni. Alultőkésítés esetén a vállalat kölcsönt ad leányvállalatának. A kölcsön kamatával a leánycég adóalapját, ezen keresztül nyereségét mérsékli. Az idegen tőke/saját tőke arány Közép- és Kelet-Európában 3 az 1-hez, illetve 4 az 1-hez.<sup>2</sup> Magyarországon a 4 az 1-hez arány van érvényben, ami elfogadható a külföldi befektetőknek. Ha egy leányvállalat idegen tőkéje több mint kétszeresen múlja felül a saját tőke nagyságát a fejlett piacgazdaságokban, akkor a leánycég adóalapjából nem szabad leírni a kölcsön kamatát.

<sup>1</sup> Lásd: Hatszázalékos adócsökkentést javasolnak a multik. *Magyar Hírlap*, 2003. június 20., 11. o.

<sup>2</sup> Lásd: Adózási szabályok a régióban I. Alapjaiban EU-konform. *BANK & TŐZSDE*, 2001. március 1., 17. o.



## Adókedvezmények, állami támogatások és befektetésösztönzés

A csatlakozási tárgyalások során az Európai Bizottság Magyarország esetében is vizsgálta az állami támogatásokat és kedvezményeket, és arra a következtetésre jutott, hogy azok nem voltak teljesen összhangban a vonatkozó közösségi jogszabályok előírásaival. A Bizottság javasolta a kedvezmények céljainak és szerepének pontos meghatározását, azok működtetésére átlátható rendszer kialakítását, valamint a versenytörvény kiegészítését a kedvezményekre és a segélyekre vonatkozó szabályokkal.

A 2002 végéig hatályos szabályozást – a 3 és 10 milliárd forint összegű termék-előállítását szolgáló beruházáshoz kapcsolódó adókedvezményt – 1997. január 1-jétől vezették be.<sup>3</sup> A 100 százalékos *társasági adókedvezményt* a létszámfeltétel teljesítése esetén, a törvényben leírt definíció és összeg szerinti beruházás üzembe helyezését követő 10 adóévben vehetik igénybe a vállalatok. A kedvezmény igénybevétele automatikus. 2002-ig regisztrációs kötelezettség sem volt előírva. 2003. január 1-jétől viszont ezekre az adókedvezményekre már nem lehet jogot szerezni. Helyettük a közösségi jogszabályoknak megfelelő fejlesztési adókedvezmény lép életbe.

A társasági adókedvezmények Európai Unióban hatályos rendszere több lényeges vonatkozásában különbözik a korábbi magyartól. Az Európai Unióban az adókedvezmény állami támogatásnak minősül, ezért nemzetállami szinten is vonatkozik rá a közösségi versenyjog és versenypolitika. Az adókedvezmények nyújtását ezért közösségi jogszabályok szabályozzák. Az adókedvezmény az EU-ban nem normatív. Ez azt jelenti, hogy az adókedvezményekre pályázni kell. Odaítélésükről egyedileg, eseti alapon döntenek. Az Európai Unióban az adókedvezmény igénybevétele a kedvezmények és a beruházás arányától függ, azaz azt is előírják, hogy mennyivel lehet kevesebb a kedvezmény a beruházott tőkénél. Nagysága a befektetett összegnél kisebb lehet csak, annál nagyobb nem. A régiók fejlettségi szintje alapján döntenek el az adható adókedvezmény mértékét. A legelmaradottabb régiókban, ahol az egy főre jutó GDP nem éri el a közösségi átlag 75 százalékát, a beruházás maximum 50 százalékát érheti el az adókedvezmény mértéke. A fejlettebb régiókban ez a ráta ennél alacsonyabb, 20-30 százalék. A korábbi magyar befektetésösztönzési rendszerben viszont kiemelkedő nyereségesség esetén előfordulhat, hogy a kedvezményezett vállalat a 10 éves időszak alatt a befektetett összegnél többet kap vissza adókedvezmény formájában.

Az EU-csatlakozást követő szabályozást két, a csatlakozási szerződés hatályba lépése után életbe lépő kormányrendelet tartalmazza.<sup>4</sup> A kedvezmények és a beruházás közötti arányszámot úgy kell meghatározni, hogy a támogatás összegét el kell osztani a beruházási költséggel. A számlálóban az az összeg szerepel, amelyet az adott cégnek 2003. január 1. és a beruházásra vonatkozó megállapodás végéig adóként fizetnie kellene. A nevezőben kell feltüntetni azt, hogy 1997 óta az adott cég összesen milyen halmozott értékű beruházást hajtott végre, illetve 2005 végéig milyen további befektetéseket szándékozik megtenni. Az utóbbira vonatkozóan a Pénzügyminisztérium közzéteszi a számba vehető költségek listáját. 2002 végéig minden érintettnek jeleznie kellett további beruházási szándékát, 2003 elején pedig mellékelnie a részletes, költségtényezőket is felsoroló beruházási terveket. A jogosultság a következő esetekben áll fenn.

– A 2000 előtti beruházások esetében az arányszám nem nagyobb, mint 0,75, azaz 75 százalék.

<sup>3</sup> Az adókedvezményt a társasági adóról és az osztalékadóról szóló, évente aktualizált 1996. évi LXXXI. törvény tartalmazza.

<sup>4</sup> 163/2001. (IX. 14.) Kormányrendelet a vállalkozásoknak nyújtott állami támogatások tilalma alóli mentességek egységes rendjéről, 162/2001. (IX. 14.) Kormányrendelet a fejlesztési adókedvezményről.

– A 2001. január 1. és 2002. december 31. között végrehajtott beruházások esetében az arányszám nem nagyobb, mint 0,5, azaz 50 százalék.

– Az érzékeny szektorokban (autóipar) a mutató 0,3, illetve 0,2 (azaz 30, illetve 20 százalék) a beruházás időpontjától függően.

Ez a gyakorlat Magyarország Európai Unióhoz való csatlakozásával lép hatályba, a csatlakozási okmányban és a hazai jogszabályokban (a társasági adótörvényben) rögzített feltételek szerint. (A kis- és középvállalkozásokra ez a szabályozás nem vonatkozik, e cégek az eredeti feltételek mellett vehetik igénybe az adókedvezményt, illetve esetükben az Európai Unióban is magasabb az adókedvezmény felső szintje, mint a nagyvállalatoknál.) Bár a kedvezményekre pályázni kell, tehát egyedi elbírálás alapján ítéli meg a kormány, a jogszabály szerint, ha a vállalkozás az adókedvezményre vonatkozó feltételeket teljesíti, akkor a kormány nem mérleghet. Ez az EU-konform kedvezmény nem tíz, hanem csak öt évig vehető igénybe.

A vállalati szférát érintő változás még, hogy a csatlakozási szerződés hatályba lépésével a Magyarországon működő, EU-tagállamban bejegyzett külföldi vállalatoknak nem kell adót fizetniük a kifizetett osztalék után. Az anya- és leányvállalat esetén lehetővé válik a cégcsoport szintű vagy konszolidált adózás, azaz az, hogy az érdekeltségek által elért összevont nyereség után egyben, egyszerre kell adózni.

További változás, hogy az önkormányzatok 2003. március 31-től csak a 2,5 millió forint árbevétel meg nem haladó vállalkozásoknak adhatnak adókedvezményt. 2002. december 31-ig hatályon kívül kellett helyezni azokat az önkormányzati határozatokat, amelyek határozatlan időre adtak adómentességet, illetve adókedvezményt a vállalatoknak. A határozott időre szóló adókedvezmények 2007 végéig maradhatnak hatályban, így ezek a kedvezmények a hazai jogszabályok alapján eddig az időpontig változatlan formában vehetők igénybe. A közösségi támogatási rendszerre áttérő, társasági adókedvezménnyel rendelkező vállalatok szintén igénybe vehetnek helyi adókedvezményt, de azt bele kell számolni az összes támogatásba.

Végül megemlíthető, hogy 2003. január 1-jétől nem szabad off-shore céget alapítani Magyarországon. Az itt lévő társaságok viszont 2004 végéig a jelenleg hatályos jogszabályok szerint adóznak (85 százalékos társasági nyereségadó-kedvezmény, ennek alapján a társasági nyereségadó kulcsa 2,7 százalék). E módosításnak inkább szimbolikus jelentősége van, mert az off-shore cégek nem végezhetnek semmilyen gazdasági tevékenységet Magyarországon. Betelepedésüket egyedül a korábban nyújtott adókedvezmények motiválták. 2001-ben 561 ilyen vállalkozás volt Magyarországon, 2962 milliárd forint jegyzett tőkével és minimális adófizetési kötelezettséggel.

Ami a szabályozási változások várható gazdasági hatásait illeti, a *társasági nyereségadó-kedvezmények* körében a közösségi szabályozás által érintett 48 külföldi nagyvállalat túlnyomó része (háromnegyede) a 75, illetve 30 százalékos beruházási kedvezményt élvező regionális kategóriába tartozik. Ez azt is jelenti, hogy sok nagyvállalat legkésőbb 2011-ig élvezi az adómentességet. Ha a beruházásintenzitási képlet számlálójába már 2001. január 1-jétől be kellett volna számítani a kapott adómentesség halmozott értékét, akkor ez 120 milliárd forint kedvezmény sorsát érintette volna hátrányosan, azaz ennyit kellett volna visszafizetniük az érintett nagyvállalatoknak. A szabályozás változása azon külföldi cégek számára hátrányos, amelyeknek vagy viszonylag csekély összegű beruházásuk volt Magyarországon, vagy óriási (a befektetett tőkét meghaladó összegű) nyereséget értek el.

Az új beruházásokat végrehajtó vállalatok számára rövid távon nem lesz hátrányos a beruházási adókedvezmény. Az indulás utáni években ugyanis a beruházások még veszteségesek, nyereség csak később keletkezik. Kormányzati számítások szerint egyébként már 2004-ben mintegy 60 milliárd forint marad a vállalkozásoknál az új típusú adóked-

vezmény eredményeként. A természetben nyújtott támogatásokkal (közművesített ingatlan rendelkezésre bocsátása például az ipari parkokban, az infrastruktúra fejlesztése stb.) kapcsolatos előnyök meghaladhatják a későbbi adókedvezmények értékét. A korábbi rendszerhez képest hátrány, hogy a fejlesztési adókedvezmény nem 10, hanem csak 5 adóévben vehető igénybe.

Az adókedvezmények átalakítása által érintett 48 külföldi nagyvállalat nemzetgazdasági jelentőségét a következő számok érzékeltetik:

- E vállalatok foglalkoztatják közvetett és közvetlen módon a mintegy 4,1 milliós gazdaságilag aktív népesség 8-10 százalékát (300-400 ezer főt).

- A 2001-ben 8500 milliárd forintra rúgó magyar termékexport 45-50 százalékát adták.

- A bruttó hazai termék előállításából a multinacionális vállalatok mintegy 50 százalékkal részesednek. Feltételezhető, hogy az adókedvezményt igénybe vevő cégek ennek az 50 százaléknak jelentős hányadát teszik ki.

- Az érintett vállalatok csaknem fele az ország elmaradott térségében tevékenykedik, sok esetben az egyetlen foglalkoztatási lehetőséget nyújtva a helybélieknek, illetve a legjelentősebb bevételi forrást biztosítva a települési önkormányzatnak.

- A 48 nagyvállalat összes beruházása a magyar gazdaságba mintegy 4000 milliárd forintot tett ki.

Az új szabályozás erősen szűkítette az *önkormányzatok* mozgásterét az adókedvezmények nyújtása terén. Differenciálásra, versenyelőny szerzésére egyre szűkebb területen van lehetőség. Egy-egy önkormányzat azzal érhet el előnyt a tőkebevonás terén, ha a törvényben megjelölt felső értéknél alacsonyabban szabja meg az *iparüzési adó* kulcsát. Így az iparüzési adót nem a nettó (azaz az anyagköltséggel csökkentett) árbevétel 2 százalékában, hanem ennél alacsonyabb szinten írják elő.

Az önkormányzati döntéseket ma nagymértékben „determinálja” a PM által alkalmazott adóerő-képesség számítás, ami – kis leegyszerűsítéssel – azt jelenti, hogy a szabályozásnál 1,3 százalékos adómértékig kész ténynek veszik az iparüzési adóból származó bevételeket (ezzel a nagyságrenddel csökkentik az állami támogatást), s az önkormányzatok csak az 1,3 százalék feletti iparüzési adóbevétellel rendelkezhetnek szabadon.

A többi adónem esetében viszont már nem lehet differenciálni, tehát egyetlen adómértéket kell meghatározni az iparüzési adó, illetve a vállalkozók kommunális, építmény- és telekadója esetében. A differenciálást korlátozza viszont az a körülmény, hogy az önkormányzatoknak kiadásaiik fedezésére minden lehetséges adóbevételre szükségük van. Az iparüzési adó rátájának a mérséklése a hatályos és a várható jogi szabályozástól függetlenül is az önkormányzatok bevételeit csökkenti. Az adókulcsot csak akkor lehet mérsékelni, ha egyéb intézkedések eredményeként az önkormányzatok adóbevétele nem csökken. Adókedvezmények nyújtására csak a gazdagabb önkormányzatok lesznek képesek, ami a rosszabb gazdasági helyzetben lévő települések helyzetét rontja a tőkebevonás terén.

Az iparüzési adó jobban szolgálná a beruházások ösztönzését akkor, ha azt nem az árbevételre, hanem az eredményre vetítenék. A változtatást az is sürgeti, hogy az iparüzési adó jelenlegi formájában nem szektorsemleges, ezzel potenciálisan alkalmas a piac torzítására, továbbá forgalmi adó jellege ellentétes lehet a harmonizált közösségi forgalmiadó-rendszer követelményével.

Mind szélesebb körben terjed az a felismerés, hogy a regionális fejlesztéshez nem kizárólag közvetlen, vissza nem fizetendő állami támogatásra van szükség, aminek forrásfedezete nem is biztosítható, hanem főként arra, hogy az önkormányzatok maguk is vállaljanak részt tőkerészesedés formájában különböző projektekből. Az állami és önkormányzati *tulajdonosi részesedés* – még ha névleges is – garanciát jelent az adott projektumba befektetni kívánó – elsősorban külföldi – vállalkozóknak. Ezáltal az ön-

kormányzat nemcsak sajátos finanszírozói, hanem katalizátori funkciót is tölt be a beruházásokban.

Az önkormányzat néhány év múlva eladhatja részesedését, üzleti alapon, magasabb áron, mint amennyiért vásárolta azt. Az önkormányzatok számára a közvetlen tulajdonosi részvétel azért előnyös, mert amíg a hitel után kamatot kell fizetniük, addig a tőkerészesedés szerzése nem jár kamatfizetési kötelezettséggel.

A települési önkormányzatok betelepedési potenciálja nem csekély mértékben javítható *ingatlanfejlesztés* révén is. Az ingatlanfejlesztés azonban tőkeigényes tevékenység, amelynek kockázatai is vannak (például nem vagy csak hosszú idő múlva sikerül értékesíteni azt az ingatlant, amelybe az önkormányzat nagyobb összeget fektetett). A betelepedési potenciál erősítése érdekében lehet egymással kombinálni az önkormányzati részesedés megszerzését és az ingatlanfejlesztést. Így például az önkormányzatok ingatlant apportálhatnak projektekbe, vagy eredeti állapotban, fejlesztés nélkül, vagy valamilyen infrastrukturális vagy egyéb fejlesztéssel.

A betelepedési potenciál javítása ezekkel a módszerekkel csak akkor eredményes, ha az önkormányzatok rendelkeznek megalapozott konzisztens közép- és hosszú távú fejlesztési tervekkel.

Az EU-csatlakozásra való felkészülés és a csatlakozás nyomán az önkormányzatoknak növelniük kell megtakarításaikat ahhoz, hogy a támogatásokhoz szükséges saját részt fedezni tudják majd a központi kormányzati hozzájárulásoktól függetlenül is. Az önkormányzati bevételek jelenlegi szintje ezt nem teszi lehetővé. Ez várhatóan a fejlesztési forrásokra is hatással lesz. A vagyoneledásból származó bevételek már mára is jelentősen csökkentek, előbb-utóbb megszűnnek, így ezek nem tekinthetők pótlólagos forrásoknak.

További vagyon alapú adók bevezetése hozzájárulhat az önkormányzatok bevételeinek a növekedéséhez. A vagyon alapú adó célszerűségét és bevezethetőségét hosszú ideje vitatják. Az értékalapú ingatlanadó bevezetésének kulcskérdése a föld- és az ingatlanbejegyzési rendszer (kataszter) fejlesztése, valamint a helyi adóügyviteli kapacitás.

A beruházásösztönzés szolgálatába állítható az *amortizációs politika* is. Az Európai Unió legtöbb tagállamában a *gyorsított amortizáció* lehetővé teszi a gépbeszerzési költségek 30-50 százalékának a leírását. Ausztriában, Finnországban, Dániában az „*állagfenntartási tartalék*” intézménye azt jelenti, hogy a beszerzési és újraelőállítási költségek közötti különbséget le lehet írni az adózás előtti nyereségből. A nyereség 50-75 százaléka adózás előtt tartalékba helyezhető, ami később – kormányzati engedéllyel – felhasználható beruházásra. Az ún. *beruházási szabad tartalék* értelmében a beszerzési érték alapján számított amortizáció 120-150 százalékát lehetett elszámolni.

A magyar beruházásösztönzési rendszer új eleme az adómentes fejlesztésitartalék-képzés lehetősége. A vállalkozások adóévenként nyereségük 25 százalékáig, de legfeljebb 500 millió forintig fejlesztési tartalékot képezhetnek adózás előtti eredményükből. A lekötött összeget a lekötés évében és az azt követő négy évben kell a vállalkozásoknak beruházásra fordítani. Ha ez nem történik meg, akkor a határidő lejártá után az elkülönített összeg után a 18 százalékos társasági nyereségadókulcs szerint kell adózni. Emellett meg kell fizetni az önellenőrzési pótlékot is. Ez a lehetőség mindenekelőtt a kis és közepes méretű vállalkozások beruházásait fogja a legnagyobb mértékben serkenteni.

## **Az általános forgalmi adó**

A magyar általános forgalmi adóval egyenértékű közösségi hozzáadottérték-adóra vonatkozó irányelvek és azok magyarországi átvételének bemutatása szétfeszítené e cikk tartalmi és formai kereteit. Ezért ebben az összefüggésben csak azt célszerű elemezni,

hogy a közösségi áfai irányelvek átvétele várhatóan milyen hatást gyakorol a Magyarországon bejegyzett vállalatok nemzetközi versenyképességére.

Az adóharmonizáció keretében az áfakulcsokra a következő jogszabályi előírások vannak hatályban a többször módosított 77/308/EGK irányelve értelmében.

– Az áfa sztenderd kulcsának legalább 15 százaléknak kell lennie minden egyes tagállamban. E követelménynek a tagállamoknak 1998. december 31-ig kellett eleget tenniük.

– Egy vagy két csökkentett (kedvezményes) kulcsot lehet alkalmazni a jogszabályban meghatározott azon termékek értékesítése vagy szolgáltatások nyújtása esetében, amelyek bizonyos szociális vagy kulturális célokat szolgálnak. Ennek a csökkentett kulcsnak legalább 5 százaléknak kell lennie. Az élelmiszerek, a gyógyszerek, az utasforgalmi szolgáltatások, a könyvek, az újságok, a folyóiratok, a múzeumi, a színházi belépőjegyek, a szállodai szolgáltatások, a kórházi kezelés stb. tartozik e körbe.

Az Európai Unióban tehát két áfakulcs van, a normál (sztenderd) és a kedvezményes. Mindkét áfakulcs minimális értékét határozták meg (15, illetve 5 százalék). Az egyes EU-tagállamok áfakulcsai meglehetősen széles tartományban szóródnak. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

### Áfakulcsok az Európai Unió néhány tagállamában (Százalékban)

Ország	Normál áfakulcs	Kedvezményes áfakulcs
Ausztria	20	10/12
Belgium	21	6
Dánia	25	–
Egyesült Királyság	17,5	5
Finnország	22	8/17
Franciaország	20,6	5,5
Görögország	18	8
Hollandia	17,5	6
Írország	21	12,5
Luxemburg	15	6
NSZK	16	7
Olaszország	20	10
Portugália	17	5/12
Spanyolország	16	7
Svédország	25	6/12

*Forrás:* Az egyes országok áfatörvényei. Egyes országok két kedvezményes áfakulcsot tartanak fenn a közösségi jogszabályok által meghatározott keretek között.

A magyar áfakulcsok majdnem minden tekintetben megfelelnek a közösségi irányelveknek. Mivel a közösségi irányelvek csak az áfakulcsok minimális értékét határozzák meg, maximális értékét nem, ezért nincs szükség a 25, illetve 12 százalékos magyar áfakulcsok mérséklésére az EU-csatlakozást követően. A Magyarországon jelenleg érvényes 25 százalékos normál áfakulcs egyébként a legmagasabb az Európai Unióban.

A 0 százalékos magyar áfakulcs az, ami nem felel meg a közösségi jogszabályoknak. Ennek helyébe a csatlakozási szerződés hatályba lépése után egy legalább 5 százalékos adókulcs lép. Ez a gyógyszerek és a tankönyvek adóztatását érinti, a változás a termékek árának mintegy 5 százalékos emelkedését fogja eredményezni. Ugyanakkor Magyarország a többi tagállamhoz hasonlóan autonóm módon dönthet arról, hogy az intézkedés által szociális szempontból hátrányosan érintett csoportokat kompenzálja-e, ha igen, akkor milyen formában.

Van néhány olyan termék és szolgáltatás, amelyre az Európai Unióban a normál Magyarországon viszont jelenleg a kedvezményes áfakulcs vonatkozik. Ilyenek az energiafelhasználási és környezetvédelmi szempontból kevésbé hatékony tüzelőanyagok (szén, brikett, tűzifa, faszén) és a Nyugat-Európában kevésbé elterjedt távfűtési szolgáltatások. A hazai tüzelési szokások korszerűsítése, a modernebb energiahordozókra való fokozatos áttérés elősegítése érdekében Magyarországon 2007. december 31-ig a kedvezményes (12 százalékos) kulcsú körbe tartozhatnak ezek a termékek és szolgáltatások. A földgázra és az elektromos áramra továbbra is a kedvezményes áfakulcs vonatkozik majd. Ugyancsak 2007. december 31-ig lesz érvényben a kedvezményes áfakulcs az éttermi szolgáltatásokra. Ezt a derogációt azzal indokolták, hogy egyrészt lehetővé kell tenni a közétkeztetésben alkalmazott árak alacsony szinten tartását addig, ameddig a hazai bérek felzárkóznak valamelyest a közösségi átlaghoz, másrészt felkészülési időt kell adni a vendéglátóiparnak a versenyképesség javításához.

Az Európai Unión belüli tranzakciókra jelenleg a rendeltetési hely elvének értelmében azon adókulcsok és azon feltételek vonatkoznak, amelyek az áruértékesítés vagy szolgáltatásnyújtás célországában érvényesek. Az áfát tehát a fogadó országban kell befizetni, a fogadó országban érvényes áfakulcsokat alkalmazva. A származási országban nulla kulccsal adózik a termék. A rendeltetési hely szerinti áfaelszámolás előnye az, hogy követhetővé teszi az egyes tagállamokat illető bevételeket. A rendszer hátránya a jelentős adminisztráció (Pitti, 2001, 24. o.).

Az ún. végleges áfa rendszerének alapelve szerint, amely nagy valószínűséggel a következő költségvetési tervezési periódus kezdetén, azaz 2007-ben lép hatályba, a közösségen belüli összes ügyletet úgy kell adóztatni, mintha azokat egyetlen tagállamban hajtották volna végre, azaz megszűnik a közösségen belüli ügyletek megkülönböztetése. Ennek az elvnek az érvényesítése megkívánja az egyetlen teljesítési hely fogalmának, az ezzel egyenértékű származási ország elvének a bevezetését. Ennek értelmében az adóalany nyilvántartása egy helyen történik. Az egyes gazdasági szereplők által a közösségben végzett értékesítéseket egyetlen helyen, a származási országban, annak adószabályai szerint adóztatják. Ebben a rendszerben az áfabevételek közös pénzalapba folynak be, majd a bevételeket kölcsönösen elfogadott vetítési kulcsok szerint fogják szétosztani a tagállamok között. Valószínűsíthető, hogy a közösség nagyobb mértékben kíván majd részesedni a tagállamok áfabevételeiből. A korrekt bevételmegosztás részletesebb elszámolási kötelezettségeket ró majd az egyes tagállamokra, illetve gazdálkodó szervezeteikre (Pitti, 2001, 28. o.).

Az *általános forgalmi adó* esetében a szabályozási hatásokkal kapcsolatban említett származási ország elve csak akkor működik rendeltetésszerűen, ha az egyes tagállamok áfakulcsai között csekély különbségek vannak. Ellenkező esetben mesterségesen versenyelőnyhöz jutnak azok a *végző felhasználásra termelő vállalatok*, amelyek alacsony áfakulcsot érvényben tartó országban vannak bejegyezve. Ezek a vállalatok ugyanis bármelyik EU-tagállam piacán ugyanolyan alacsony áfatartalmú áron értékesíthetnek. Ez a versenyelőny a mostaninál is jobban kidomborodik az euró teljes körű bevezetése után, mert közvetlenül össze lehet hasonlítani az árakat.

A származási ország elvének alkalmazása esetén a magas áfát felszámítani kénytelen vállalatok harmadik országok exportőreivel szemben is versenyhátrányba kerülnek. Harmadik országok exportőreire ugyanis továbbra is a rendeltetési hely elve marad érvényben. Például adva van egy Svédországban bejegyzett vállalat, amely árut exportál Luxemburgba. Svédországban a sztenderd áfakulcs 25 százalék. A származási elv alapján a svéd exportőr ezt az adót befizeti a belföldi adóhatóságnak. A sztenderd adókulcs Luxemburgban 15 százalék. A rendeltetési hely elve alapján adózó harmadik országbeli exportőr versenyelőnye Luxemburgban 10 százalékos a svéd exportőrrel szemben.

A vállalatok önhibájukon kívüli versenyelőnyhöz vagy versenyhátrányhoz jutásának elkerülése érdekében a bizottság azt javasolta, hogy a sztenderd áfakulcsokat 2 százalékpontos, a kedvezményes kulcsokat pedig 3 százalékpontos sávba tereljék. Ez a javaslat eddig megbukott a tagállamok ellenállásán. Attól tartanak ugyanis, hogy az áfakulcsok összehangolása szűkítené költségvetési mozgásterüket. Természetesen azokról a tagállamokról van szó, amelyekben magas áfakulcsok vannak érvényben. A származási ország elvére való áttérés további harmonizációs lépéseket tesz szükségessé (mentességek felülvizsgálata, az áfabevételek tagállamok közötti allokációs mechanizmusának az átalakítása stb.).

A fentiekből Magyarországra nézve az következik, hogy a származási ország elvére való áttérés esetén elkerülhetetlen a legfelső áfakulcs jelentős csökkentése. Mivel az áfakulcsok mérséklése adóbevétel-kieséssel jár, ezért erre a helyzetre fokozatosan indokolt felkészülni. Az áfakulcsok mérséklése valószínűleg nem ösztönzi olyan mértékben az értékesítést, hogy az ellensúlyozza az adóbevételek kiesését. Előbb-utóbb célszerű lenne megkezdni ezt a csökkentési folyamatot, figyelemmel a felszámítási elv változtatásával kapcsolatos EU-vita alakulására is.

Az áfakulcs nagysága néhány speciális esetben a jelenlegi körülmények között is versenyképességi tényező lehet. Csehországban például az építkezéseket a magyarországi 25 százalék helyett csak 5 százalékos áfakulcs terheli. Ezzel is magyarázható a cseh ingatlanfejlesztési és építési piac dinamikus növekedése. Ráadásul a cseh kormány azt is elérte a csatlakozási tárgyalásokon, hogy 2008-ig átmeneti mentességet kapjon az ország az építésre vonatkozó kedvezményes áfakulcs növelése alól. A jelenlegi elképzelések szerint 2008 után 17 százalékponttal 22 százalékra emelkedik a mostani áfakulcs.

Ugyanakkor számottevőek a tartalékok az áfabehajtás hatékonyságának a javítása terén. Magyarországon a harmadik évezred elején a tényleges áfabevételeknek az adóalaphoz viszonyított aránya mindössze 82 százaléka volt annak, mint aminek az áfatörvényben előírt forgalmiadó-kulcsok alapján lennie kellene (*Dobrinsky*, 2002, 26. o.). Az Európai Unió átlagában ez a hatékonysági mutató 91,3 százalék volt, az átlagot Spanyolország 71,3 százalékos, Olaszország 72,2 százalékos és Portugália 79,6 százalékos értéke húzta le, míg Németországban például 99,23 százalék volt ez az arány. Az adóbehajtás hatékonyságát sok tényező befolyásolja (átlátható és egyértelmű adójogszabályok, erős és hatékony igazságszolgáltatási rendszer, korrupció stb.). A behajtási hatékonyság javítása, az adóelkerülési költségeknek az emelése ugyanakkor számottevő beruházásokat igényel.

## Néhány következtetés

A magyar adórendszer már jórészt összhangban van a közösségivel. A csatlakozási szerződés hatályba lépése nem fogja hátrányosan érinteni Magyarország nemzetközi versenyképességét és a magyar adópolitika mozgásterét a társasági nyereségadókulcsok és az amortizációs politika tekintetében. A jelenlegi szabályozás megfelel az Európai Unióban 1997-ben elfogadott Magatartási Kódex rendelkezéseinek, a jogharmonizáció

és a csatlakozási tárgyalásokon elfogadott módosítások eredményeként nem tartalmaz úgynevezett sérelmes adózási gyakorlatot. A hatályos közösségi szabályozás (jogilag kötelező jogszabályok és ajánlások) az 1995 óta változatlan 18 százalékos — Európában a második legalacsonyabb — magyar társasági nyereségadókulcs további csökkentését is lehetővé teszi. Ezt az indokolja, hogy az utóbbi években sok ország által végrehajtott társasági nyereségadókulcs-mérséklés nagymértékben erodálta Magyarország nemzetközi versenyelőnyét. A társasági nyereségadókulcs csökkentésének legfőbb akadálya az ezáltal kieső adóbevételek pótlása.

Az EU-csatlakozás szükségessé tette a társasági nyereségadó-kedvezmények rendszerének átalakítását. Piackonformmá tételét más nemzetközi kötelezettségvállalások (például OECD-tagság stb.) alapján az EU-csatlakozástól függetlenül is meg kellett volna tenni, legfeljebb hosszabb idő állt volna rendelkezésre. A piacgazdaságba való átmenet idején bevált, a külföldi működőtőke-importhoz ösztönző nagyvonalú adókedvezmények az Európai Unióban állami támogatásoknak minősülnek. A közösségi támogatási rendszerre történő átmenetet az érintett külföldi befektetők viszonylag csekély vesztesége, illetve elmaradt haszna mellett sikerült, illetve sikerül végrehajtani. Az új rendszer bevezetése miatt nem várható a külföldi részesedésű vállalatok tömeges kivonulása Magyarországról. A közösségi rendszerre való átmenet mérsékli Magyarország nemzetközi versenyképességét a befektetésösztönzésben. Ezt azonban nagymértékben ellensúlyozza az a körülmény, hogy Magyarországnak az EU-hoz csatlakozó közép-, kelet- és dél-európai versenytársai is ugyanezt a rendszert veszik át. Az EU-ba később belépő Romániában és Bulgáriában is előbb-utóbb a közösségi befektetésösztönzési rendszer lép hatályba. A közvetlen versenytársakhoz képest tehát a magyar versenyhelyzet nem változik.

A társasági adózás terén fennálló magyar versenyelőnyöket morzsolja le az EU-csatlakozással összefüggő azon rendelkezés, amely szerint az önkormányzatok nem adhatnak adókedvezményeket határozatlan időre. A határozatlan időre szóló adókedvezmények pedig 2007-ben lejárnak. Az iparüzési adó megállapításának jelenlegi rendszere, az ebből adódó adóterhelés kiemelkedő mértékben ellensúlyozza a nemzetközi összehasonlításban alacsony magyar társasági nyereségadókulcsból adódó nemzetközi versenyelőnyöket. Csökkentését a kieső önkormányzati adóbevételek gátolják. Ugyanakkor az önkormányzatoknak a bel- és külföldi beruházások ösztönzésére más lehetőségek is rendelkezésükre állnak (az önkormányzatok részvétele tőkerészesedés vagy ingatlanapport révén a különféle fejlesztési projekteknél, infrastruktúra-fejlesztéssel egybekapcsolt ingatlanfejlesztés stb.).

Az adómentes fejlesztésitartalék-képzési lehetőség összhangban van a közösségi jogszabályokkal. Ez azokkal az országokkal szemben jelent versenyelőnyt, amelyekben nincsenek hasonló konstrukciók, illetve nincs lehetőség gyorsított amortizációra. Magyarország relatív nemzetközi versenyképességére gyakorolt hatásának értékelésekor azt sem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy az 1990-es évtized magas inflációs környezetében és az értékcsökkenési leírás adott szabályozása mellett a képződött amortizáció kevesebb volt a pótlási szükségletnél. Ezért a 2003-ban bevezetett fejlesztésitartalék-képzési lehetőség sok vállalatnál nem új versenyelőnyöket teremt, hanem régebbi versenyhátrányokat szüntet meg.

Az általános forgalmi adó esetében nemzetközi versenyképességi hatással csak a jelenlegi rendszerről (rendeltetési ország elve) a származási ország elvére történő áttérés után indokolt számolniuk a gazdasági szereplőknek, amikor az egységes belső piacon minden adót a származási országban kell megfizetni. Ennek legkorábbi időpontja 2007 lehet. A származási ország elvére való áttérés a magas magyar áfakulcsok miatt az alacsonyabb áfakulcsú EU-tagállamban végső fogyasztóknak értékesítő magyar vállalatok



versenyképességét rontja. Emiatt és még néhány más megfontolásból ekkor szükség lesz a magyar áfakulcsok mérséklésére. A fő kihívás az adópolitikával szemben a kieső adóbevételek forrásának a megtalálása lesz. Makrogazdasági szinten az új rendszer a korrekt bevételmegosztás miatt az elszámolási fegyelem javítását teszi szükségessé.

A közösségi jogszabályok nem írják elő az adóbevételek szerkezetének harmonizációját, azaz az egyes adónemek aránya Magyarország adóbevételeiben tartósan eltérhet a közösségi átlagtól. Az EU-tagállamok mögötti felzárkózás továbbra is szükségessé teszi az áruforgalomra vonatkozó közvetett adók preferálását a vállalkozói és a munkavállalói jövedelmekre kivetett közvetlen adókhoz képest. Ebben az esetben a jövedelmeket nem keletkeztetik fázisában adóztatják, hanem akkor, amikor elköltik azokat.

A csatlakozási szerződés ugyan szűkíti a magyar adópolitika mozgásterét, ez mégsem menti fel a gazdaságpolitikai döntéshozókat az adórendszer olyan átalakításától, amely úgy biztosítja a költségvetési bevételeket, hogy közben megfelelőképpen ösztönzi a gazdasági tevékenységeket és a termelési tényezők hatékony felhasználását. Az adóbevételek növelésére számottevő tartalékok vannak az adóbehajtás hatékonyságának javítása terén.

### Hivatkozások

- Deák Dániel* [2001]: Adópolitika. In: *Kende Tamás — Szűcs Tamás: Az Európai Unió politikái*. Osiris Kiadó, Budapest, 165–212. o.
- Dobrinsky, Rumen* [2002]: Tax structures in transition economies: A comparative perspective vis-à-vis EU member states. Kézirat. Österreichische Nationalbank East-West Conference, November 3 to 5, 2002, 30 o.
- Erdős Gabriella – Földes Gábor – Óry Tamás – Véghegyi Mária* [1999]: Az Európai Közösség adójoga. KJK–KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest, 1999, 279 o.
- European Commission [2001a]: Towards an Internal Market without tax obstacles. A strategy for providing companies with a consolidated tax base for their EU-wide activities. COM(201), 582 final.
- European Commission [2001b]: Company taxation in the Internal Market. SEC (2001), 1681, Brussels, 23 October 2001. Commission staff working paper.
- Fazekas Judit* [2002]: Az európai integráció alapszerződésai 2. A Római, a Maastrichti, az Amszterdami és a Nizzai Szerződések hatályos és összehasonlító szövege. KJK–KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2002, 325 o.
- Joumard, Isabelle* [2001]: Tax systems in European Union countries. Economic Department Working Papers, No. 301., ECO/WKP(2001)27, 29 June 2001, OECD, Párizs, 56 o.
- Mintz, Jack, M.* [2002]: European company tax reform: Prospects for the future. CES Ifo Forum, Vol. 3., No. 1., 2002 tavasz, 3–9. o.
- OECD [1998]: Harmful tax competition. An emerging global issue. OECD, Párizs.
- Pitti Zoltán* [2001]: Az EU-csatlakozás és az áfarendszer működésének gyakorlati kérdései. *Külgazdaság*, XLV. évf., szeptember, 21–28. o.
- Pitti Zoltán* [2003]: Adóverseny és a gazdasági versenyképesség. *Üzleti* 7., VIII. évf., 17. szám, május 5., 11. o.
- Vígvári András* [2002]: Közpénzügyek, önkormányzati pénzügyek. KJK–KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., 380 o.

# **Brief Summary of the Articles**

## **The competition policy of the EU and the regulations of the investment incentive systems**

**ÉVA HAVASI**

In the EU the issues related to the regulation of state subsidies fall clearly into the competence of the community. With the creation of the legal framework of the state subsidies and with the authorisation and control of the subsidies, the national competencies of the eventual sanctions had to be delegated to the institutes of the EU, mainly to the Commission. The national regulators of the competition and subsidy policies had to be subordinated to the control of the EU. One of the most delicate issues of the enlargement negotiations with the Eastern-European countries was exactly the chapter about the competition policies, the subjects in connection with state subsidies. In the interest of reaching mutual compromise and the successful conclusion of the discussions as well as to achieve membership status the candidate countries were forced to push some of the national interests temporarily to the background and put the expected long term interests and results of the Community achievement to the front. The article examines the EU-directives concerning state subsidies and their practical use in the member states.

## **Globalisation and the new economy**

**ROZÁLIA BOGONÉ JEHODA**

The development of information and communication technology (ICT) has played and still is playing a key role in the propagation of globalisation. With the spreading of computers and the automation gaining more and more ground, followed by the appearance of the world wide web, the effects on the development of internationally integrated production, service and distribution systems, as well as on the diminishing of distances is well known. The article takes a look at how the conditions of globalisation change within the circumstances of the new economy, what kind of new forms of relationship develop among the individual participants of the economy, what are the multinational and domestic companies, the governments and the international organisations doing to guide the power of the genie freed from the bottle into a positive direction.

**GYÖRGY SIMON**

The paper investigates the catch-up possibilities of Hungarian economy with the European Union and United States, analysing the catch-up process in the past decades, before and after the regime change (1960–2001). According to the empirical results, economic catch-up requires a relatively long time, even if it continues at the rate of the hitherto most favourable period (1996–2001). A more rapid catch up, in addition to the use of foreign sources, can be primarily ensured by a more efficient economic policy. In this connection, the paper, on the basis of an endogenous growth model elaborated by the author, analyses the fundamental causes of the Hungarian economy's lagging behind the advanced world level, namely that of the United States. Its main conclusion is that the catch-up process can be accelerated by actively developing human capital, namely education and research and development.

### **EU accession, tax harmonisation and Hungary's international competitiveness**

**MIKLÓS LOSONCZ**

The study focuses on the most significant regulatory changes following Hungary's accession to the EU in the field of taxation as well as their impact on Hungary's international competitiveness. With the accession treaty becoming effective, the guidelines issued by the European Commission on taxation have to be considered in Hungary as well. The regulatory framework changes most significantly in corporate taxation. Former generous tax incentives which promoted the inflow of foreign direct investments have to be replaced by more restrictive Community rules. This will have an adverse impact on Hungary's international competitiveness. Hungary's competitive edges regarding the low tax rate on corporate profits has been eroded by the reduction of the rates of the competitors. In order to improve her attractiveness in taxation, Hungary has some room of manoeuvring in shaping local taxes and depreciation policy.

# Jogi melléklet

## A nemzetközi adásvételi szerződés tartalma: a felek jogai és kötelezettségei, valamint a szerződésszegés szabályozása a Bécsi Egyezményben és gyakorlatában

DR. VÖRÖS IMRE

A Bécsi Egyezmény a szerződés megkötése mellett részletes szabályokat tartalmaz a szerződés *tartalmára*: a felek jogaira és kötelezettségeire nézve, ideértve a szerződésszegést is.

### A SZERZŐDÉS TARTALMA: A FELEK JOGAI ÉS KÖTELEZETTSÉGEI

#### Az eladó fő kötelezettségei

##### *Az eladó fő kötelezettségei meghatározásának jelentősége*

Az eladó fő kötelezettségeinek meghatározása (mely a vevő oldalán jogokat konstituál) azért bír nagy jelentőséggel, mert az egyezmény nem határozza meg az adásvételi szerződés fogalmát, így azt az eladó (30. és 35. cikk) és a vevő fő kötelezettségeinek (53. cikk) szabályozása révén lehet körülírni. Az *eladó* ezek alapján

- egyrészt az áru szolgáltatására (30. cikk),
- másrészt szerződésszerű áru szolgáltatására köteles (35. cikk).

A két dolog nem ugyanaz: az áru szolgáltatása a fizikai átadást, vagy ha nem is fizikai, de – pl. az áru tulajdonjogát megtestesítő áru papírokkal való – rendelkezésre bocsátást jelenti. Az áru szerződésszerűsége a teljesítésnek: az áru szolgáltatásának nem feltétele, mivel ez már a hibás, késedelmes stb. teljesítés, vagyis a szerződésszegés körébe tartozó másik kérdés.

##### *Az áru szolgáltatása, a teljesítés helye és ideje*

1. Az eladót az áru szolgáltatásával kapcsolatban két fő kötelezettség terheli (30–31. cikk):

- köteles az árut szolgáltatni, a hozzá tartozó okmányokkal együtt (ha ilyenek vannak: pl. származási vagy minőségi bizonyítvány)
- köteles az áru tulajdonjogát átruházni.

---

*Dr. Vörös Imre* tanszékvezető egyetemi tanár (Győr), választott bíró, a MTA doktora, az európai jog Jean Monnet-professzora. A Bécsi Egyezménynek és gyakorlatának a hatálylal, az általános rendelkezésekkel és a szerződés megkötésével kapcsolatos elemzését a szerző tollából a Külgazdaság 2003. évi 7–8. számában közöltük (Szerk.)

a) Az *első* fő kötelezettség az *áru fizikai átadását* jelenti: azt, hogy az eladó köteles olyan fizikai és jogi helyzetet teremteni, amelyben a vevő az árut birtokba tudja venni. Okmányok átadása nem szükségszerű, de pl. úton lévő áruk eladásakor a szerződő felek gyakran nem is tudják, hol van fizikailag az áru (*Sándor T. 112.*). Erre tekintettel ilyenkor az eladó nem az áru fizikai átadásával, hanem jogi értelemben vett „rendelkezésre bocsátásával” (árupapírok átadásával) teljesít: pl. a hajóraklevelet vagy a közraktári jegyet a vevőre forgatja.

b) A *második* fő kötelezettséget az egyezmény csupán deklarálja, azonban tartalmilag nem szabályozza (hogyan száll át a tulajdon?), mivel ettől az egyezmény tartózkodik és a kérdést a *lex causae*-ra bízta.

2. Bár a *teljesítés helyében* a felek általában nem mulasztják el a megállapodást, az egyezmény diszpozitíve rendezi a kérdést (*31. cikk*).

a) A teljesítés – az egyezmény szövegével: az áru szolgáltatásának, rendelkezésre bocsátásának – helye ugyanis *sokkal nagyobb jelentőségű*, mint gondolnánk. A polgári és kereskedelmi ügyekben fennálló joghatóságról és az ítéletek végrehajtásáról szóló EK-egyezmény: a Brüsszeli Egyezmény a *joghatóságot* a teljesítés helyéhez köti. Ha a felek nemzetközi adásvételi szerződésére a Bécsi Egyezmény alkalmazandó, akkor ennek 31. cikke fogja eldönteni a teljesítés helyét, és ezzel azt a kérdést is, hogy van-e az eljáró bíróságnak joghatósága [*Oberlandesgericht München; 23 U 3750/95. 1995. szeptember 22-i ítélet. CLOUT Case 286*].

b) A teljesítés helye általános szabályként az *eladó szerződéskötés kori telephelye* – ez tekinthető a gyakorlatban is tipikusnak. *Kivételes* szabályt tartalmaz az egyezmény arra az esetre, ha az árut a szerződés szerint fuvarozni kell: ilyenkor az első fuvarozónak való átadás helye tekintendő teljesítési helynek. Kivételes eset az is, ha a szerződés tárgya egyedileg meghatározott vagy jövőben előállítandó áru: ilyenkor a teljesítés helye az a hely, ahol az áru a szerződéskötéskor volt, illetve ahol előállítják.

A *mogyorókrém* esetében a bírósági gyakorlat *különbséget* tett a teljesítés helye és a helyet ugyan érintő, de tartalmilag fuvarozási költségek, vámok viselését szabályozó megállapodások között. Ebben az ügyben a felek az árat érintő megállapodásban foglalkoztak olyan kérdésekkel, melyek egy bizonyos helyhez kötődtek. Vitás lett emiatt az, hogy *hol* köteles a vevő az árut szolgáltatni. A kérdéses kikötés szerint az árut elvámolatlanul, adózatlanul és a fuvarozási költségek megfizetése után köteles eladó a vevő telephelyének kapujához eljuttatni. A német Szövetségi Legfelső Bíróság ezt a kikötést a második eset alá sorolta, mint olyant, amelyik nem a teljesítési helyre, hanem az árat érintően a *költségek viselésére* vonatkozott. Nem tekintette ezért azt a teljesítési helyben való megállapodásnak, hanem a felek megállapodása híján az egyezmény 31. cikk c) pontja – *eladó telephelye* – szerint állapította meg azt a helyet, ahol az eladónak teljesítenie kell (*Bundesgerichtshof; VIII ZR 154/95. CLOUT Case 268.*).

Meg kell jegyezni, hogy a szolgáltatás helye *nem azonos a kárveszély átszállásának* helyével: erről az egyezmény külön rendelkezik (*66–71. cikk*).

3. A *teljesítés idejét* az egyezmény 33. cikke szabályozza, bár a teljesítés – az egyezmény szóhasználatával: *szolgáltatás (delivery)* – időpontjában a felek a szerződésben rendszerint ugyancsak meg szoktak állapodni.

a) Az *alapeset* ezért az, hogy az eladó a szerződésben megállapított határnapon köteles szolgáltatni az árut (*33. cikk*). Gyakori ilyen *pontos határnap* kikötése valamely eseményhez kötött adásvételnél (pl. virágcsokor esküvőre vagy koszorú temetésre).

b) Más a helyzet akkor, ha a szolgáltatásra nem pontos határnapot, hanem „től–ig” *időtartamot* szabtak: ilyenkor ezen belül az eladó bármikor szolgáltatathat. Ez alól kivétel az az eset, amikor a körülményekből az következik, hogy ezen az időtartamon belül a

vevő jogosult az időpont meghatározására. Ilyen időtartam-meghatározásra szezonhoz kötött idényárak (fürdőruha, karácsonyi vásár) esetében szokott sor kerülni.

c) A joghézag elkerülését célozza a *harmadik lehetőség szabályozása*: az előző kettő alá nem tartozó esetekben a szolgáltatásra a szerződés megkötését követő *ésszerű időtartamon belül* kell sort keríteni. Az ésszerűen gondolkodó személy kategóriájához hasonlóan [8. cikk (2)–(3) bek.] ez a fogalom is az angol jogból származik: tartalma a konkrét körülményektől, az egyedi eset sajátosságaitól függően *különböző* (Sándor T. 118.). A szabály akkor lép be, ha a felek nem állapodtak meg a szolgáltatás határnapjában vagy határidejében, illetve olyan jogilag semmitmondó vagy bizonytalan kifejezéseket használnak, mint pl. „azonnal”, „olyan gyorsan, ahogyan csak lehet”.

#### *Az eladó szerződésszerű áru szolgáltatására köteles*

Az eladó másik fő kötelezettsége az, hogy *szerződésszerű* árut szolgáltatson (35. cikk).

1. A szerződésszerűség követelménye azon a koncepción alapul, hogy eladó a *felek megállapodása szerinti*, tehát a *szerződésben meghatározott* árut köteles szolgáltatni. Ez azt jelenti, hogy a szerződésben meghatározott mennyiségű, minőségű és a szerződésben adott – az árura vonatkozó – leírásnak megfelelő árut kell szolgáltatni. Ugyancsak a szerződés határozza meg a csomagolás és a tárolás módját [(1) bek.]. A felek az árut természetesen szabványokra, műszaki stb. előírásokra hivatkozva is körülírhatják.

2. Ha azonban a felek *nem* állapodtak meg, az áru szerződésszerűségét az egyezmény [35. cikk (2) bek.] alapján kell eldönteni.

a) Eszerint az áru akkor szerződésszerű, ha *alkalmas azokra a célokra*, amelyre *más azonos fajtájú árukat rendszerint használnak*. A gépkocsi vevője utazás céljára kívánja használni a járművet és nem arra, hogy kidobja a roncstelepre (van Houtte 134.). Az árunak tehát a szokásos rendeltetésnek megfelelő használatra alkalmasnak kell lennie.

b) Ugyanígy, ha a vevő közölt egy *speciális felhasználási célt* eladóval, akkor az áru abban az esetben szerződésszerű, ha ennek a speciális célnak megfelel. Ha a megrendelés hűtőgépnek a trópusi afrikai Gabonban történő használatáról szól, akkor hűtési kapacitásának a szerződésszerűséghez nagyobbnak kell lennie, mintha a vevő azt Dániában kívánná felhasználni [van Houtte 134.].

c) Ha a vevő *mintát vagy modellt* bocsátott eladó rendelkezésére, az áru csak akkor szerződésszerű, ha rendelkezik ezek tulajdonságaival.

d) Természetesen előfordulhat, hogy a *vevő eleve tudott* arról, vagy legalábbis nem lehetett előtte ismeretlen, hogy a szerződés megkötésekor az áru valamely *fogyatékos-sággal* bír. Erről lehet szó akkor, ha a vevő különlegesen alacsony árat fizet: alacsony árért magas minőséget nem várhat el. Ilyenkor az eladó ezekért a fogyatékoságokért szerződésszegés címén *nem* felel, más szóval: a szolgáltatás szerződésszerűnek minősül [35. cikk (3) bek.]. Természetesen a felelősség alóli *mentesülés csak esetről esetre*: a konkrét körülmények mérlegelésével dönthető el annak fényében, hogy egy átlagos üzletember hasonló típusú ügyletek során milyen magatartást tanúsított volna.

3. A nem szerződésszerű áru szolgáltatása is *szolgáltatásnak minősül*: az eladó tehát *első* fő kötelezettségét ilyenkor is *teljesítette*: árut szolgáltatott. *Második* fő kötelezettségét azonban eladó ilyenkor *megszegte*, és beállnak az egyezményben a szerződésszegés esetére biztosított jogkövetkezmények (25. és 45. cikk).

4. A szerződésszerűségnek nem akármikor, hanem a *kárveszély átszállásának időpontjában* kell fennállnia [36. cikk (1) bek.]. Kivételesen azonban *később* keletkezett fogyatékoságokért is felel eladó, feltéve ha ez valamely kötelezettségszegésére vezethető vissza vagy meghatározott időre szóló jótállási kötelezettségéből fakad [(2) bek.].

5. A szerződésszerűség olyan fontos kérdés, hogy annak a vevő általi megállapítását – függő helyzetek elhúzóadásának elkerülése érdekében – az egyezmény kiemelten fontosnak, a felek eltérő megállapodása hiányának esetére szabályozandónak tartja.

a) A vevőt az a kötelezettség terheli (erre tehát az eladónak joga van), hogy az árut a szerződésszerűség szempontjából a lehető legrövidebb időn belül vizsgálja meg (38. cikk).

A megvizsgálás módjáról az egyezmény hallgat, így arra nézve – ha a felek a szerződésben nem rendelkeztek – a *lex causae* alkalmazandó.

b) A vevő azonnali megvizsgálási kötelezettségével függ össze az is, hogy a hiba felfedezéséről – annak megjelölésével együtt – az eladót (nem azonnal, mindenesetre) ésszerű határidőn belül értesítse. Ez a szubjektív határidő jogvesztő és nyilván csak esetről esetre dönthető el, hogy a vevő éppen azon belül vagy azon túl küldte el értesítését. A jogvesztés azt jelenti, hogy ebben az esetben nem elévülésről van szó. Az értesítés elküldésének azonban van egy objektív jogvesztő határideje is: az áru átadásától számított két év; ezen túl a vevő már csak jóállás esetén reklamálhat (39. cikk).

Meg kell azonban jegyezni, hogy a vevő számára a 44. cikk „kiskaput” nyit: mentesíti vevőt a jogvesztés jogkövetkezménye alól, ha az értesítés elmulasztására ésszerű mentsége van. Ilyenkor azonban már nem bármely szerződésszegési jogkövetkezmény áll rendelkezésére, hanem csak vételárcsökkenést és tényleges kárainak megtérítését követelheti (az elmaradt haszon nélkül). Más szóval: nem állhat el, nem követelhet kicserélést vagy kijavítást, és nem követelheti elmaradt hasznát.

c) A vevő megvizsgálási és értesítési kötelezettség az eladó számára jogot konstituál. Ha a vevő kötelezettségét nem teljesíti, szerződésszegése az eladó számára értelemszerűen a minőségi hibáért való felelősség alóli mentesülés lehetőségét nyitja meg. A felületvédő ragasztófilm esetében német eladó (a későbbi alperes) osztrák vevőjének (a későbbi felperesnek) hibás terméket szállított: a filmnek öntapadónak és olyanoknak kellett lennie, amely eltávolítható és nem hagy maga után ragasztónyomot. Vevő nem vizsgálta meg a szállítmányt, hanem tovább eladta: ennek során a végfelhasználónál derült ki a film hibája, azonban csak 24 nappal az áru átvétele után. Az eladó kifizette a szakértő költségeit, majd vevővel hosszú: 15 hónapig tartó tárgyalások kezdődtek, melyek tárgya vevő kárainak megtérítése és a megtérítés módja volt (a vevő ugyanis kifizette a végfelhasználónak a ragasztómaradványok eltávolításának költségeit). A bíróság abban a kérdésben kívánt állást foglalni, hogy hogyan értékelhető eladónak ez a magatartása: lemondott-e a tárgyalásba bocsátkozással arról a jogáról, hogy – felelőssége alóli mentesülése érdekében – a vevő megvizsgálási kötelezettségének elmulasztására hivatkozzon. A bíróság szerint jogról le lehet mondani kifejezetten, de hallgatólagosan (*implied*) is. Az adott esetben az eladó hallgatólagosan azáltal mondott le a 38–39. cikkekre való hivatkozás jogáról, mint amely mentesüléséhez vezethetett volna, hogy 15 hónapon keresztül tárgyal, de egyszer sem tett jogfenntartó nyilatkozatot arra nézve, hogy hivatkozni kíván a vevő kötelezettségzegésére. Általában persze az a tény, hogy az eladó az áru esetleges hibájáról tárgyal a vevővel, nem jelenti, hogy lemondott volna a 38–39. cikkeken alapuló jogáról. Ebben az esetben az ügy konkrét körülményei alapján azonban a bíróság úgy ítélte meg, hogy eladó e jogáról hallgatólagosan lemondott [*Bundesgerichtshof; VIII ZR 259/97*].

6. Az áru akkor sem szerződésszerű, ha harmadik fél jogaitól és igényeitől nem mentes, azaz eladót jogszavatosság terheli (41. cikk).

Szellemi: iparjogvédelmi vagy szerzői tulajdonnal kapcsolatos igények esetében az eladó felelőssége enyhébb, mivel csak olyan jogoktól és igényektől mentesen kell az árut szolgáltatni, melyekről eladó a szerződés megkötésének időpontjában tudott vagy tudnia kellett (42. cikk). Területi korlátot is tartalmaz ez a rendelkezés abból kiindulva, hogy az eladótól nem várható el harmadikok szellemi tulajdonnal kapcsolatos esetleges igényeinek

az egész világra kiterjedő vizsgálata. Az eladó jogszavatossággal ezért csak azon országok tekintetében tartozik, ahol az áru felhasználására sor kerülhet, ideértve mindenekelőtt a vevő telephelye szerinti országot. E behatárolt területen vizsgálandó az az előkérdés, hogy azok a jogok, melyekre a harmadik fél hivatkozik, ott valóban fennállnak-e. A kérdést értelemszerűen a kollíziós jogi utaláson keresztül a *lex causae* fogja eldönteni.

7. Mindazon esetekben, amikor tehát az árut nem szerződészerűen szolgáltatják, az eladó *teljesített ugyan, de megszegte azt a fő kötelezettségét, hogy szerződészerűen kell teljesítenie*. Ilyenkor beállnak a *szerződésszegés: a hibás teljesítés* jogkövetkezményei.

## A vevő fő kötelezettségei

### *A vevő fő kötelezettségei*

A vevőnek az adásvételi szerződés és – ha a felek nem állapodnak meg, akkor – az egyezmény szerint *két fő kötelezettsége* van:

- a szolgáltatás *átvétele* és
- a *vételár megfizetése* (53. cikk).

Az 53. cikk jelentősége az, hogy az eladó fő kötelezettségeit megfogalmazó 30. cikkkel együtt pótolja az egyezmény azon hiányosságát, hogy az nem határozza meg az adásvétel fogalmát. A két rendelkezés együttesen világossá teszi, hogy mit is ért az egyezmény adásvételi szerződésen.

### *Az áru átvétele*

A vevő köteles az *árut átvenni*, ennek keretében köteles minden tőle ésszerűen elvárható *intézkedést* megtenni annak érdekében, hogy az eladó teljesíteni tudjon (60. cikk). A vevőnek pl. tájékoztatnia kell eladót a teljesítés pontos helyéről. Ha a vevő e kötelezettségeit nem teljesíti, szerződést szeg.

### *A vételár megfizetése*

Ez a fő kötelezettség *három elemet* tartalmaz: a fizetendő ár meghatározását, a fizetés helyét és időpontját.

1. Az árat *általában a szerződésben a felek meghatározzák, vagy legalábbis rögzítik az ár meghatározásának módját. Ha a felek ezt elmulasztották, az egyezmény – megdönthető vélelemmel élő – diszpozitív szabálya siet segítségükre* (55. cikk). Ilyenkor a feleket úgy kell tekinteni, *mint akik*

- *a szerződéskötés időpontjában*
- *az adott kereskedelmi ágban*
- *hasonló körülmények között ilyen árura*
- *általában felszámított árban kívántak megegyezni.*

Az egyezmény e rendelkezése azt teszi lehetővé, hogy a felek anélkül kössenek adásvételi szerződést, hogy az árban vagy megállapítása módjában – tehát a szerződés egyik lényeges elemében – megegyeztek volna. A vélelem azonban megdönthető, pl. oly módon, ha a felek a szerződést eleve azzal a feltétellel kötötték, hogy az árban utólag meg tudnak állapodni (Sándor T. 201.).

2. A vételár megfizetésének *helye* az egyezmény szerint az *eladó telephelye*. Ha azonban a fizetés meghatározott, az árura vonatkozó okmányok átadásához van kötve, akkor a vevő az okmányok átadásának helyén köteles fizetni (57. cikk).



3. A vételárat a vevő az áru rendelkezésre bocsátása vagy a vonatkozó okmányok átadása *időpontjában* köteles megfizetni (58. cikk). A vételár megfizetésének ideje azonban más akkor, ha az árut a szerződés alapján fuvaroztatni kell: ilyenkor eladó azzal a feltétellel indíthatja útnak az árut, hogy azt vagy az áru fölötti rendelkezési jogot megtestesítő árupapírokat (hajóraklevél, közraktári jegy) csak a vételár megfizetése esetén adhatják ki a vevőnek.

A vevő érdekeit védi az a szabály, amely szerint a vevő mindaddig nem köteles megfizetni a vételárat, amíg nincs lehetőség megvizsgálni az árut.

### *A Bécsi Egyezmény jogkötelezettség struktúrája kiegyensúlyozott*

Ez a vevőt védő szabály is mutatja, hogy az egyezmény *sikeresen* törekedett az eladó és vevő jogainak és kötelezettségeinek *kiegyensúlyozásával* – a maga diszpozitív eszköztárával – biztosítani a tipikus eladói és a tipikusan vevői pozícióban lévő országok érdekeit.

Erre példa a korábban említett az a lehetőség is, hogy vevő a 39. cikk alapján ugyan jogvesztés terhe mellett köteles ésszerű időn belül értesíteni eladót a hiba felfedezéséről, azonban a 44. cikk „kiskaput” hagy nyitva: megszorításokkal ugyan, de enyhíti a 39. cikk szigorú, ténylegesen az eladót védő szabályát és méltányosságból a vevő érdekeit is koncedálja.

Sikeres kompromisszumokról van szó, amelyek elkerülhetetlenül szükségesek voltak ahhoz, hogy az egyezmény egyáltalán létrejöhessen. Az *eladói pozícióban* ugyanis általában a *fejlett ipari országok*, *vevői pozícióban* pedig általában a *fejlődő országok* vannak: utóbbiak importálják az iparfejlesztéshez szükséges nagy értékű gépeket és berendezéseket, melyek kapcsán a hiba későbbi megjelenése, felfedezése és az értesítési kötelezettség általában felmerül. A fejlődő országok által többnyire szállított nyersanyagok, élelmiszerek minőségi hibáját a jellegzetesen fejlett országbeli vevő lényegesen könnyebben és gyorsabban meg tudja állapítani és fejlett infrastruktúráján keresztül az értesítést is gyorsan el tudja küldeni. Az értesítési kötelezettség teljesítése ugyanis megfelelő infrastruktúrát is feltételez, és ez – amint az egyezmény kidolgozása során a fejlődő országok hangsúlyozták – ezekben az országokban csak mérsékelten áll rendelkezésre. A Bécsi Egyezmény sikere éppen ennek a *kiegyensúlyozott jog-kötelezettség* struktúrájának köszönhető.

## A SZERZŐDÉSSZEGÉS SZABÁLYOZÁSA A BÉCSI EGYZEMÉNYBEN

### *Alapvető szerződésszegés – közös szerződésszegés*

A Bécsi Egyezmény sajátos – a kontinentális felfogástól idegen – szerződésszegési rendszert vezetett be: nem a szerződésszegés fajtái között különböztetve szabályoz aszerint, hogy pl. nemteljesítésnek, késedelemnek, hibás teljesítésnek melyek a jogkövetkezményei (amelyek a másik oldalon a jogosult jogai-igényei), hanem *egységes* szerződésszegési kategóriával operál.

1. Ezen belül viszont az egyezmény *különböztet*

- a nagyobb súlyú, jelentős, ún. *alapvető* és
- a kisebb súlyú, kevésbé jelentős, *közös szerződésszegések* között.

Így a szerződésszegés bármelyik fajtája lehet alapvető és lehet közös is. A két közötti igen lényeges *különbség* a jogkövetkezmények tekintetében jelentkezik: az *elállási jog* gyakorlásával kapcsolatos.

Az *alapvető szerződészegésnek* (25. cikk) ugyanis (legyen az hibás teljesítés, késedelem, vagy akár egy mellékkötelezettség megszegése) az a jogkövetkezménye, hogy a szerződészegéssel érintett jogosult *azonnal egyoldalú jognyilatkozattal elállhat* a szerződéstől. (Kicsérélést értelemszerűen csak a vevő és csak nem szerződészerű szolgáltatás esetén követelhet.)

*Közönséges szerződészegés* esetén viszont a főszabály az, hogy csak *árcsökkentés* (50. cikk) vagy *kijavítás* [46. cikk (3) bek.] követelésére van mód.

Az elállás kivételes jogkövetkezmény, amely

- csak a *szolgáltatás elmaradása (non-delivery)* esetén és
- csak akkor illeti meg a jogosultat, ha *póthatáridőt* szabott és az is eredménytelenül telt el (eladói szerződészegés esetén vevő javára: 49. cikk; vevői szerződészegés esetén eladó javára: 64. cikk).

Az egyezménynek az a már ismert *alapkoncepciója* köszön itt vissza, amely *különb- séget tesz*

- a *szolgáltatás* és
- a *szerződészerű szolgáltatás* között: pl. hibás teljesítés esetében az eladó eleget tett annak a főkötelezettségének, hogy az árut szolgáltatassa, csak annak nem, hogy szerződészerűen szolgáltatassa. Szolgáltatás elmaradásáról csak akkor lehet szó, ha a kötelezett (jelen esetben az eladó) semmit sem szolgáltatott; ha szolgáltatott, de pl. hibásan vagy késedelmesen, akkor a szolgáltatás legfeljebb nem szerződészerű.

Az egyezmény ezért a *szolgáltatás elmaradásának* esetét a közönséges szerződészegéseken belül *különválasztja* a többtől, és a legsúlyosabb jogkövetkezmény: az elállás igénybevetését

- csak erre az esetre korlátozottan és még itt sem azonnal, hanem
- csak a póthatáridő szabásában megtestesülő korlátozással teszi lehetővé. Mindebből az is következik, hogy közönséges szerződészegés esetében a szolgáltatás elmaradásának esetén kívül, vagyis a *nem szerződészerű szolgáltatás* körében elállásra *egyáltalán nincs* lehetőség. Ha tehát az árut – esetleg hibásan vagy késedelmesen, de – *szolgáltatták*, a vevő csak árengedményt vagy kijavítást követelhet (kártérítéssel együtt).

2. A megoldás háttérében a *nemzetközi kereskedelem igényei* állnak. A nagy értékű, nagy volumenű szolgáltatások (gépek, gyárak, nagyberendezések, egy egész hajó rakományát kitevő élelmiszerek vagy nyersanyagok) esetében a szerződés egyoldalú felbontásának lehetőségét célszerű minél *szűkebbre* vonni. Ilyen szerződések esetében a *szerződés* lehetőség szerinti megóvásának, *megmentésének* szempontja nagyobb jelentőségű, mint a belföldi ügyletek vagy fogyasztói szerződések esetén. Elállási jog gyakorlásakor az ilyen szállítmányok visszaszállítása vagy raktározása általában magas költségekkel jár. Ha pedig az eladó ezt el akarja kerülni, aligha van abban a helyzetben, hogy a leszállított és a vevő által visszautasított árura ott helyben másik vevőt találjon. Sok országban ugyanis hiányzik az ehhez szükséges infrastruktúra (pl. szállítási lehetőség, raktárak, kommunikáció). Végül az áru természete is gyakran olyan, hogy a túlságosan megkönnyített elállás az eladót lehetetlen helyzetbe hozza: ez a helyzet, pl. egy gyorsan romló élelmiszer-szállítmány esetén.

Ezekre – a nemzetközi kereskedelem specifikumaiból adódó – sajátosságokra tekintettel az egyezmény *az elállás jogát az alapvető szerződészegés* kategóriájának megkonstruálásával *jelentősen korlátozza*.

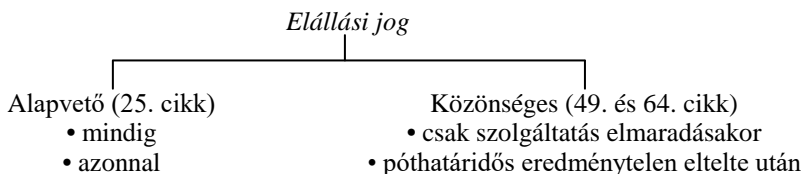
3. A *kártérítés* (74. cikk) azonban *általában* igénybe vehető jogkövetkezmény: attól függetlenül jár, hogy

- a szerződészegés alapvető vagy közönséges, de attól is, hogy

• elállásra, kijavításra, árcsökkentésre vagy kicserélésre került-e sor – ezek mellett is követelhető.

4. Az *elállás mint jogkövetkezmény* oldaláról *összegezve* a kissé bonyolult konstrukciót: arról van szó, hogy az elállás gyakorlása a következő *két esetre* korlátozva lehetséges:

- alapvető szerződésszegés esetén bármilyen esetben és azonnal,
- közönséges szerződésszegés esetén csak a szolgáltatás elmaradásakor (vagyis más szerződésszegés-fajták, mint pl. késedelem vagy hibás teljesítés esetében nem), és póthatáridő szabásával.



Az alapvető szerződésszegés tehát *nem szerződésszegési fajta* (nem a késedelem, hibás teljesítés, szolgáltatás elmaradása helyébe lép), hanem e fajták *közös minőségi jellemzője*. A 25. cikkbe foglalt tényállás – a jogszabályi feltételek – megvalósulása esetén az elállási jog a szerződésszegés fajtájától függetlenül azonnal gyakorolható.

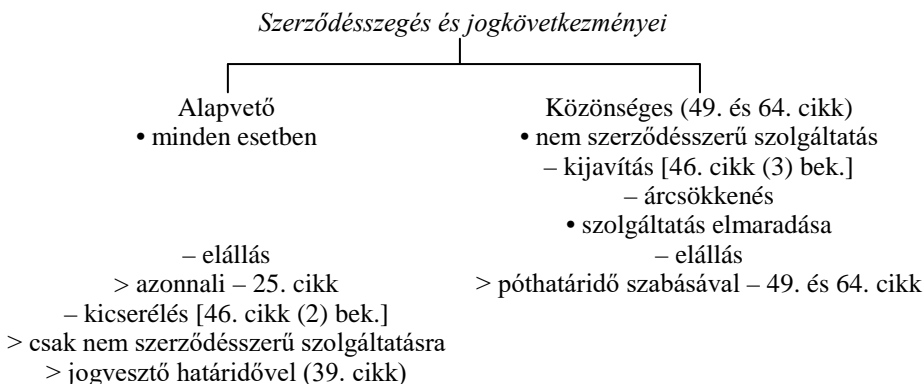
Ugyanígy közömbös az alapvető szerződésszegés szempontjából az, hogy *melyik félről* van szó: egyaránt vonatkozik az eladói és a vevői szerződésszegésre. Végül közömbös az is, hogy *fő- vagy mellékkötelezettség* megszegéséről van-e szó: nem ez a vonás, hanem a szerződésszegés súlya a döntő.

Az eddig nem említett *kicserélési igény* [46. cikk (2) bek.] – csekély eltéréssel – az elállással esik egy tekintet alá: erre is érvényesek a nemzetközi kereskedelem sajátosságai és a szerződés megmentésével kapcsolatban elmondottak.

• Kicserélési igényt értelemszerűen csak a vevő támaszthat és az csak *nem szerződésszerű* szolgáltatás esetén jön szóba akkor, ha *alapvető* szerződésszegésről van szó.

• Az elálláshoz képest a *szűkítő* hatású eltérés az, hogy ezt az igényt csak a minőségi hiba bejelentésével kapcsolatban megszabott szigorú *jogvesztő határidőn belül* (39. cikk) lehet érvényesíteni.

5. A szerződésszegés bonyolult konstrukcióját az alábbi ábrán foglaljuk össze.



A szerződés megmentésének célja persze nem követhető mindenáron: a jogi szabályozásnak ezért *az érdekek gondos kiegyensúlyozására* kell törekednie. A kérdés kulcsa az alapvető szerződésszegés kategóriájának megfogalmazásában van.

1. Az alapvető szerződésszegés tartalmi vonásai a bírósági gyakorlatban különböző síkon jelentkeznek.

*a) Az összetett tréningruha esete*

Egy német vállalat sportruházati cikkeket adott el svájci vevőjének. A ruhák az első mosás után 10-15%-kal – egy-két mérettel – összetementek, így azokat a vásárlók nem tudták hordani. A svájci vevő által indított perben a bíróság alapvető szerződésszegést állapított meg kimondva az elállás érvényességét. A bíróság szerint a vevőt jelentős hátrány érte, mert vevői amellet, hogy visszavitték az árut, többé nem vásároltak tőle (*Landgericht Landshut 1994. 04. 05-i ítélet*).

*b) Az „Air Bubble” táskák esete*

Egy svájci vevő olasz eladójától 1988. február 3-án nagy mennyiségű „Air Bubble” márkanevű táskát rendelt meg azzal, hogy kifejezetten kérte az áru 10-15 napon belüli leszállítását. Mivel az eladó nem szállított, különböző telefonbeszélgetések során vevő ismételten sürgette a gyors szállítást, majd április elején a szerződést megkötötték. 1988. április 4-én az eladó pontosította az árat, és következő hétre ígerte a szállítást, ezért vevő másnap elküldte a vételárnak megfelelő csekket. 1988. május 30-án – tehát majdnem két hónap várakozás után – vevő elállt a szerződéstől és visszakövetelte a csekket, amelyet eladó azon a címen tagadott meg, hogy a csekket már beváltotta, és az áru egy részét elküldte. A vevő ekkor alapvető szerződésszegés miatt pert indított az elállás érvényességének megállapítása és a vételár visszafizetése iránt (kamatokkal együtt).

A bíróság arra a következtetésre jutott, hogy az eladó tudatában volt a gyors szállítás fontosságának, ezért a teljesítési határidőnek a vevő számára alapvető fontossága van. Az eladó szerződésszegése ezért alapvető szerződésszegésnek minősül (*Pretura circondariale di Parma 1989. 11. 24-i ítélet. CLOUT Case 90.*).

*c) A kínai állványok esete*

Egy kínai eladó állványszerelvényeket adott el ausztrál vevőjének. Az állványok jelentős része hibás volt, így a vevőt jelentős mértékben megfosztotta attól, amit a szerződés alapján jogosult volt elvárni. A bíróság megállapította, hogy a vevő jogosan állt el a szerződéstől (*International Chamber*)

d) Látható, hogy az a) esetben minőségi hibáról, a b) esetben jelentős késedelemről, a c) esetben súlyos – a szállítmány mennyiségileg nagy hányadára kiterjedő – hibáról van szó. E különböző szerződésszegési fajták *közös vonása* azonban az, hogy nagy súlyúak, jelentős hátrányt okoznak az érintett félnek.

2. Az egyezmény 25. cikke szerint alapvető szerződésszegésnek a súlyos szerződésszegés minősül: az, amely

- a másik félnek olyan *hátrányt* okoz, amely jelentős mértékben *megfosztja* őt attól, amit a szerződés alapján *jogosult volt elvárni*.

- A mondat következő fordulata azonban mindjárt *kivételt* is konstruál: nem állapítható meg az alapvető (csak a közönséges) szerződésszegés, ha a szerződésszegő fél *nem látta előre* az ilyen következményt, és egy ésszerűen gondolkodó hasonló személy azonos körülmények között sem láthatta volna előre.

2. 1. Az egyezmény 25. cikke tehát a fogalom meghatározása révén még a súlyos szerződésszegések között is *szűkít*.

*a) A cikk a fogalmat a „hátrány” kategóriájának bevezetésével objektív alapra helyezi.*

*b) Annak érdekében azonban, hogy a szerződésszegő fél ne kerüljön adott esetben lehetetlen helyzetbe, kiegyensúlyozza ezt az objektív feltételt egy *szubjektív szűkítéssel*. Csak akkor lehet alapvető szerződésszegésről beszélni, ha a fél *saját maga*, tehát szub-*

jektíve *nem látta előre* azt a súlyos következményt: hátrányt, amely a másik felet jelentős mértékben megfosztja attól, amit a szerződés alapján jogosult elvárni.

c) Ám egy újabb fordulattal – azért, hogy ne bújhasson ki a fél a saját szubjektív vélekedése alapján a szerződésszegés alapvető volta alól – a 25. cikk utolsó fordulata kitágítja a fogalmat, amikor a szubjektív szűkítés körét kissé „*vissza*”-objektívizálva egyben annak a szerződésszegő fél általi bizonyítását *is* feltételül szabja, hogy

- *egy másik ésszerűen gondolkodó*

- *hasonló személy*

- *azonos körülmények között sem* láthatta előre a hátrányt. A szerződést megszegő fél tehát saját előrelátása hiánya mellett azt *is* bizonyítani köteles, hogy nemcsak ő, hanem egy ésszerűen gondolkodó személy sem láthatta előre a hátrányt.

Az egyezmény *diszpozitív* jogforrási természetére tekintettel a felek bármely kötelezettség megszegését alapvetőnek minősíthetik szerződésükben: gyakorlati okokból célszerű is ezt a szerződés megkötésekor rendezni. Ha azonban a felek nem szabályozták a kérdést, az egyezmény fenti meghatározása lép be.

3. A konstrukció számos magyarázatra szoruló fogalmat használ (hátrány, jogos elvárás, jelentős mértékben megfosztja stb.). Ezeket a 25. cikk által szabott *két feltételben* lehet összefoglalni:

- az *objektív* feltétel a jogos elvárásoktól jelentős mértékben megfosztó hátrányt,

- a *szubjektív* feltétel pedig az előreláthatóságot foglalja magában.

3. 1. Az *első feltétel*: olyan hátrány, amely az érintett felet jelentős mértékben megfosztja attól, amit a szerződés alapján jogosult elvárni.

3. 2. A hátrány nem azonos a kárral: az érintett jogosult *általános (jogi, üzleti) pozíciójának hátrányos megváltozását* jelenti, amely bekövetkezhet akár konkrét károkozás nélkül is. A hátrány abban fejeződik ki, hogy a jogosultnak a szerződéshez fűződő elvárásaiban kifejeződő *érdekeit* jelentős mértékben negatívan érinti. Nem a kár vagy annak mértéke, hanem a jogosult elvárásaitól való megfosztása, érdekeinek sérelme releváns. Hátránynak minősülhet egy továbbadási lehetőség vagy a vevőkör elvesztése is.

a) *Fix határidős* szerződés késedelmes teljesítése esetében bizonyosan alapvető szerződésszegésről van szó, hiszen a fix határidő nem más, mint a jogosult késedelem esetén bizonyosan bekövetkező érdekmúlásának beépítése a szerződésbe (*Sándor T. 93.*), annak kikötése, hogy késedelem esetén a fél azonnal eláll. Ennek a ténynek azonban magából a szerződésből kell kiderülnie: vagy a szolgáltatás tárgyából kitűnően (pl. menyasszonyi csokor vagy temetési koszorú), vagy pedig az esetleg kikötött: alkalmazandónak rendelt nemzetközi kereskedelmi szokásból. A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által 2000-ben közzétett szokvány: az International Commercial Terms – INCOTERMS – bizonyos rendelkezései egyértelművé teszik, hogy a félnek különös érdeke fűződik a meghatározott időpontban történő szállításhoz. Ilyenkor a szerződésszegő fél értelemszerűen még arra sem hivatkozhat, hogy a hátrányos következményeket nem látta előre. Ugyanígy szezonárak szállítási késedelme is általában alapvető szerződésszegést képez.

b) Nyilvánvalóan alapvető szerződésszegésnek minősül az *aliud* szolgáltatás: azaz *más* árúnak szolgáltatása a szerződésben kikötött helyett.

c) Nem feltétlenül fő kötelezettség megsértése kell ahhoz, hogy a hátrány jelentősen megfossa a jogosultat a szerződéshez fűződő jogos elvárásaitól: adott esetben a konkrét körülményektől függően *mellékkötelezettség* megsértése is járhat ilyen következménnyel.

ca) *Védjegyhasználati tilalom megsértése* mint alapvető szerződésszegés miatt indult per a *MARLBORO* cipők ügyében. A tényállás szerint a német megrendelő-alperes az olasz eladó-felperesnél cipőkollekciót rendelt meg azzal, hogy a cipőket „*MARLBORO*” védjeggyel ellátva kell szállítani. Miután a felperes teljesítette a szerző-

dést, a bolognai vásáron ugyanilyen cipőket kiállított és azokat alperes tiltakozása ellenére sem távolította el. A megrendelő alapvető szerződésszegésre hivatkozva elállt a szerződéstől és megtagadta a vételár kifizetését: ennek megfizetése iránt indított pert eladó. A bíróság a keresetet elutasította (*OLG Frankfurt 1997. 09. 17-i ítélet*. lásd *Vida*).

Bizonyítást nyert ugyanis, hogy a szerződéskötési tárgyalások alkalmával az alperes képviselői felhívták az eladó figyelmét, hogy a MARLBORO védjegyes cipőket csak neki szállíthatja, aki mint a licencia megszerzője gyakorolja a védjegyjogokat, így e jogok gyakorlására is csak ő adhat további engedélyt. Az adásvételi szerződés erre vonatkozó külön írásbeli rendelkezésének hiányában is a felek közötti jogviszony ilyen tartalommal jött létre [8. cikk (3) bek., 9. cikk (1) bek.]. Az eladó kötelezettsége tehát nemcsak arra terjedt ki, hogy az eladó másnak nem értékesíthet MARLBORO védjeggyel ellátott cipőket, de arra sem volt jogosult, hogy ilyen cipőket kiállítson.

A bíróság úgy vélte: MARLBORO védjegyes cipőknél a bolognai vásáron történő kiállítása *alapvető szerződésszegés*. Nemcsak a szerződéses főkötelezettség, de a *mel-lékkötelezettség* megsértése is alapvető szerződésszegést képezhet. Az alapvető szerződésszegés feltétele megvalósult, mivel a védjeggyel ellátott cipőknek egy vásáron való kiállításával a felperes arról tájékoztatta a közönséget, hogy nála ilyen cipőket lehet beszerezni. A felperes a per során nem tett olyan nyilatkozatot, miszerint a kiállítási darabokkal kapcsolatosan félreérthetetlenül tájékoztatta volna a közönséget, hogy azokkal csak saját teljesítményét kívánja szemléltetni, valamint, hogy „el nem adható” megjelöléssel látta volna el azokat. Mindezzel a felperes *megrendítette a vevő bizalmát*. Különösen az, hogy a cipőket még a megrendelő felhívása ellenére sem volt hajlandó eltávolítani, olyannyira kétségessé teszi a felperes szerződési hűségét (vagyis hogy a megrendelő engedélye nélkül másnak nem ad el majd MARLBORO védjegyes cipőket), hogy *nem várható el a vevőtől a szerződés fenntartása*.

Az ítéletről világosan látható, hogy az adott esetben a szerződéstől való elállás a megrendelő védjegyjogainak oltalmát biztosító kiegészítő megállapodás megsértése miatt következett be. A Bécsi Egyezmény ugyanis az alapvető szerződésszegés fogalmába foglalt hátrány kereteit *általánosan* vonja meg: a döntő az, hogy a megsértett kötelezettségnek *mi a jelentősége* a sérelmet szenvedett fél vonatkozásában, vagyis az, hogy milyen súlyú érdeksérelem következett be nála. A vevő érdekséreleme nemcsak az elállást, hanem a vételár visszatartását mint a jogellenes védjegyhasználatot szankcionáló kártérítéshez (74. cikk) vezető első lépést is magában foglalja. A per ugyanis módot adott arra is, hogy az időigényes védjegybitorlási per helyett legalább részben orvoslást nyerjen a vevő védjegyjogi jogséreleme is.

*cb) Nem minősítette* viszont a bíróság alapvetőnek a szerződésszegést a *téves származási bizonyítványok* ügyében [*Bundesgerichtshof 1996. 04. 03-i ítélet, CLOUT Case 171*]. A tényállás szerint a holland felperes négy különböző mennyiségben kobalt-szulfátot adott el az alperesnek: egy német vállalatnak. A felek megegyeztek, hogy az árunak Angliából kell származnia, és hogy a felperesnek a teljesítés részeként be kell mutatnia a származásról és a minőségről szóló igazolást. A dokumentumok átvétele után az alperes elállt a szerződéstől, mivel a kobalt-szulfát Dél-Afrikában készült, és a származási bizonyítvány téves volt. Az alperes azt is állította, hogy az áru minősége gyengébb, mint amiben megegyeztek; a felperes viszont követelte a vételár megfizetését. A német Szövetségi Legfelső Bíróság úgy vélte, hogy nem volt jogalap a szerződéstől való elálláshoz, és helyt adott a keresetnek. A bíróság szerint az elállás bejelentése – ha nem alapvető szerződésszegés miatt történt – nem alapulhatott a szolgáltatás elmaradásán (nem teljesítésen), mivel a felperes leszállította az árut, legfeljebb az nem volt szerződésszerű – akár a minőségi hiba miatt, akár azért, mert a származás helye nem felelt meg a szerződésben kikötöttnek. Másfelől viszont alapvető szerződésszegés nem történt,

hiszen az alperes nem tudta igazolni, hogy a dél-afrikai kobalt-szulfát tovább eladása Németországban vagy külföldön nem lehetséges. Végül a bíróság úgy vélte, hogy a téves származási és minőségi bizonyítvány szolgáltatása sem minősült alapvető szerződésszegésnek, mivel az alperes más forrásból meg tudta szerezni a helyes dokumentumokat. Az alperes tehát *nem tudta bebizonyítani, hogy jelentősen megfosztották attól, amit a szerződés alapján jogosult volt elvárni*. Az ítélet szerint ezért az alperes nem állhatott el a szerződéstől, és nem tagadhatta meg a fizetést. (Az más kérdés, hogy a fél ilyenkor még mindig bizonyíthatja, hogy közönséges szerződésszegésről viszont szó van, és ezért kijavítást vagy árcsökkenést követelhet.)

3. 2. A hátrány tehát *objektív tartalmú kategória*: tartalmilag a sértett félnek a szerződéshez fűződő elvárásaihoz kapcsolódik, melyek a szerződésből tényszerűen megállapíthatóak. A bíróság tehát nem egyedül és kizárólagosan dönt ebben a kérdésben, hanem a bíró egyéni megítélését kiegyensúlyozzák az érintett félnek a szerződés tartalmán alapuló elvárásai. Ez a kettősség: a kétféle pozíció egységbe gyúrása lehetővé teszi azt, hogy az ítélet: a jogalkalmazás figyelembe vegye a nemzetközi kereskedelem folytonosan változó körülményeit. Ezek hatásaként kivételesen akár az elvárásoktól való jelentős mértékű megfosztás is triviális lehet, de a külső szemlélő számára jelentéktelen megfosztás is alapvető szerződésszegéssé válhat.

4. A másik feltétel az *előreláthatóság*. A 25. cikk két konjunktív feltételt szab: ahhoz, hogy alapvetőnek lehessen minősíteni a szerződésszegést, a hátrányt

- a szerződésszegő félnek előre kellett látnia és
- ésszerűen gondolkodó, hasonló személynek azonos körülmények között is előre kellett lássa a következményt.

4. 1. A bizonyítási teher értelemszerűen a szerződésszegő felet terheli, hiszen *kimentési* lehetőségéről van szó. A bizonyítás sikere esetén (nem látta és másik sem láthatta előre a következményt) szerződésszegése legfeljebb közönséges szerződésszegésnek minősülhet.

a) Előre láthatta a szerződésszegő eladó a jelentős érdeksérelmet a már elemzett „Air Bubble” táskák esetében: a vevő világosan és többször is kifejezésre juttatta a gyors szállításhoz fűződő érdekét. Fontos követelmény tehát, hogy a felek világosan a szerződésben tegyék nyilvánvalóvá: mit várnak a szerződéstől.

Ugyanígy világossá tette az eladó a *rendeltetési helyhez* fűződő fontos érdekét a *francia farmernadrágok esetében* (Cour d'Appel Grenoble, 1995. 02. 22-i ítélet. CLOUT Case 154.). Egy farmernadrágot gyártó francia eladó szerződést kötött farmer-nadrágok eladásáról egy egyesült államokbeli vásárlóval. A szerződésbe eladó kívánságára kikötötték, hogy a megvásárolt árut a vevő Dél-Amerikába és Afrikába fogja értékesíteni. Mind a szerződést megelőző egyezkedés során, mind azt követően a teljesítésig az eladó újra meg újra kitartóan igazolást követelt az eladott áruk rendeltetési helyéről. A második szállítás során derült ki, hogy az árut a vevő Spanyolországba exportálta. Az eladó emiatt visszautasította a kereskedelmi kapcsolat fenntartását és további szállítások teljesítését: alapvető szerződésszegésre hivatkozva azonnal elállt a szerződéstől. A megindult jogvitában a fellebbviteli bíróság azeEgyezmény 1. cikk (1) bek. a) pontjára hivatkozva határozta meg az alkalmazandó jogot, mivel a vevő és az eladó az egyezmény két különböző szerződő államában rendelkezett telephellyel. Ezt követően a bíróság a 8. cikk (1) bekezdése alapján megállapította, hogy az egyesült államokbeli vállalat nem tartotta tiszteletben az eladó azon határozott és a szerződésben kinyilvánított kívánságát, hogy ismerni kívánja az áruk rendeltetési helyét. Ez a magatartás az egyezmény 25. cikke értelmében alapvető szerződésszegésnek minősült: a vevő szerződésszegésére vonatkozó 64. cikk (1) bek. a) pontja alapján az eladó elállhatott a szerződéstől. A fellebbviteli bíróság a rész-szállítások alapvető szerződésszegésre utaló voltával kapcsolat-

ban utalt 73. cikk (2) bekezdésére és ennek alapján is jogosnak tartotta a további szállításokra vonatkozó elállást. A bíróság az elállás jogszerűségének megállapítása mellett a vevőt kötelezte, hogy 10 000 francia frank összegű kártérítést fizessen.

b) A *hibás csomagolás* önmagában véve nem minősül alapvető szerződésszegésnek (OLG Frankfurt, 1994. 04. 20-i ítélet, CLOUT Case 84.), bár közönségesnek nyilván igen. Ha viszont *márkacikkek* (pl. Silhouette szemüveg) csomagolásáról van szó, a hibás csomagolás vagy az eredeti csomagolás átsomagolása a konkrét eset körülményeitől függően könnyen alapvető szerződésszegéshez vezethet. Ugyanez a helyzet *könnyen romló* áru esetén, amikor a csomagolásnak meg kell felelnie az eltarthatóság követelményeinek is: az áru tönkremenetele alapvető szerződésszegéssé válhat. Ha a vevőnek fontos érdeke fűződik a csomagolás módjához, ezt a szerződésben nyilvánvalóvá kell tennie. Ha a szerződés ilyen kikötést nem tartalmaz, a feleknek a szerződéskötést megelőző tárgyalásaiból vagy a vevő piacán kialakult kereskedelmi szokásokból a bíróság még mindig következtethet arra, hogy a szerződésszegés az érintett felet jogos elvárásaitól jelentős mértékben megfosztotta, és ezt a szerződésszegő fél előre láthatta.

c) Hasonló hatása lehet az előreláthatóság szempontjából *a felek között korábban kialakult gyakorlatnak* is. A grenoble-i fellebbviteli bíróságnak a „*Pierre Cardin*” márkájú cipők ügyében hozott ítélete nem csak az előreláthatóság, hanem a szerződés létrejövele szempontjából is tanulságos (Cour d'Appel Grenoble 1999. 10. 21- *ítélet* CLOUT Case 313.).

A *tényállás* szerint a francia vevő – a korábbi, hosszú évek során kialakult gyakorlatnak megfelelően – megrendelést adott egy spanyol vállalatnak 8651 pár „*Pierre Cardin*” márkánévvel forgalomba hozandó cipőre. Az eladó – hosszabb hallgatás után – tagadta, hogy kapott volna bármilyen megrendelést, és visszautasította a szállítást. A vevő ekkor más gyártókhoz fordult, de ezek csak olyan határidővel tudtak szállítani, hogy a vevő késedelembe esett a viszonteladóival már megkötött szerződések alapján őt terhelő szállítási kötelezettség vonatkozásában. Ennek következtében továbbeladói tőle 2125 pár cipőt nem vettek át: ezek a vevő „nyakán maradtak”. A vevő pert indított: alapvető szerződésszegésnek minősítve az eladó magatartását elállt a 2125 pár cipő tekintetében a szerződéstől, egyben 712 879 frank összegű kártérítési követelést nyújtott be részben a „nyakán maradt” cipők értékesítésének elmaradása miatti károkért, részben pedig a vállalat hírnevét ért veszteség miatt. A francia *Court de Commerce de Vienne* kártérítést ítélt meg a vevőnek az eladó szerződésszegése és a vállalat hírnévvesztése miatt, mely ellen az eladó fellebbezett.

A grenoble-i fellebbviteli bíróság először az alkalmazandó jog kérdésében foglalt állást. Megállapította: mindkét fél „elfogadta, hogy az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló 1980. április 11-i Bécsi Egyezmény szabályozza a szerződésüket, mivel olyan eladó és vevő között kötődött szerződésről van szó, amelyeknek a telephelye az Egyezmény különböző szerződő államaiban van [CISG 1. cikk (1) bek. a) pont]. A szerződés tárgya olyan a jövőben előállítandó áru adásvétele volt, melynek a gyártáshoz szükséges alapanyagait – a talpakon és a Pierre Cardin márka jellegzetes fémdíszítésén kívül – az eladó szállítja [CISG 3. cikk (1) bek.]”. Bár az eladó az adásvételi szerződésnek még a létezését is tagadta, és az egyezmény 18. cikk (1) bekezdésre hivatkozott, mely szerint a hallgatás önmagában nem jelent beleegyezést, a bíróság úgy vélte, hogy a szerződés – még az eladó kifejezett elfogadó nyilatkozata hiányában is – valóban létrejött. A bíróság a korábbi évek gyakorlatára hivatkozott, amikor az eladó mindig teljesítette a francia vállalat megrendelését anélkül, hogy azt kifejezetten is elfogadta volna. Ráadásul az eladó nem tudott felmutatni – a vevőtől kapott számtalan reklamációs levelelére válaszként esetleg elküldött – semmilyen dokumentumot, amelyben azt állította volna, hogy nem kapott semmiféle megrendelést. Az eladó továbbá tisztában volt a vevő



azon szándékával, hogy 1995 nyarára betörjön a lábbelik piacára, ezért ha nem is kapott volna megrendelést, akkor is meg kellett volna kérdeznie a vevőt, hogy miként értelmezze a megrendelés hiányát. A bíróság a felek korábbi üzleti kapcsolatának gyakorlatára figyelemmel úgy vélte, hogy „egy kapott megrendelés teljesítésének minden törvényes indok nélküli visszautasítása – valótlánul fenntartva azt, hogy megrendelést nem adtak fel – az eladó részéről a Bécsi Egyezmény 25. cikke értelmében alapvető szerződésszegésnek minősül”.

A fellebbviteli bíróság *kártérítést* ítelt meg a szállítás megtagadása miatt elszenvedett veszteségért (74. cikk). A bíróság ugyanakkor megjegyezte, hogy a kereskedelmi hírnév sérelme miatt nem lehet az egyezmény alapján *kártérítést* igényelni (erre a kérdésre értelemszerűen a *lex causae* alkalmazandó).

4. 2. Az előreláthatóság szabályának beépítése is a 25. cikk általános *jogpolitikai célját* szolgálja: a szerződésszegés súlyos eseteinek elkülönítését a kevésbé jelentőséktől. A feltétel megkívánja egyrészt azt, hogy a fél tisztában legyen saját érdekeivel: azaz, hogy mit vár a szerződéstől és ezt világosan kifejezésre is juttassa; ha ezt elmulasztja, akkor sem marad védelem nélkül, hiszen a közönséges szerződésszegés jogkövetkezményeit érvényesítheti, de igényei között az azonnali elállás már nem szerepel. Másrészt ezzel a feltétellel biztosítható, hogy egyik fél szerződésszegésért való felelőssége se terjedjen ki váratlan, szokatlan, rendkívüli körülményekre (Sándor Tamás, 95.).

#### *A szerződésszegés megállapításának lépései – sorrend*

Látható, hogy egy szerződésszegési jogvita elbírálása komplex jogalkalmazást igénylő feladat, melynek meghatározott, megkerülhetetlen és fel nem cserélhető sorrendje van.

1. Mindenekelőtt azt az előkérdést kell tisztázni, hogy *létrejött-e* egyáltalán szerződés? Ennek eldöntéséhez a felek nyilatkozatainak értelmezésén túlmenően az esetleg kötelezően a szerződés tartalmává váló nemzetközi kereskedelmi szokások, szabványok, a felek egymás között korábban kialakított gyakorlatát is figyelembe kell venni.

2. Ha a válasz igenlő: a szerződés valóban létrejött, csak akkor vetődhet fel az a kérdés, hogy *történt-e szerződésszegés*? Ennek eldöntéséhez előbb abban a kérdésben kell állást foglalni, hogy az állítólagos szerződésszegés alapvetőnek vagy közönségesnek minősülhet-e?

3. Ha az *alapvető* szerződésszegés feltételei teljesülnek, akkor az elállás és *kártérítés* megítélésére kerül sor, ha viszont nem, akkor azt kell eldönteni, hogy a *közönséges* szerződésszegés feltételei egyáltalán fennforognak-e? Ha ugyanis ezek sem forognak fenn, akkor szerződésszegés meg sem állapítható.

4. A közönséges szerződésszegés már megismert jogkövetkezményeit az eladó vonatkozásában, részleteiben az egyezmény III. rész II. címe III. fejezete, a vevő vonatkozásában pedig a III. cím III. fejezete tartalmazza.

#### *Kártérítés*

1. A *kártérítés* kérdését az egyezmény 74. cikke rendezi: a *kártérítés mértékét* a tényleges veszteség és az elmaradt haszon együttes összegében jelöli meg, azonban mindjárt *korlátot* is felállít. A *kártérítés* ugyanis nem haladhatja meg azt a veszteséget, amelyet a szerződészegő fél a szerződés megkötésének időpontjában *előre látott* vagy előre kellett látnia. Ennek a korlátnak a célja ugyanaz, mint az előreláthatóság feltételének beépítése az alapvető szerződésszegés fogalmába: az előre nem látható, rendkívüli,

szokatlan, ezért előre nem is kalkulálható károkért való felelősség kizárása (Sándor Tamás, 277.).

2. A szerződésszegésért fennálló *kártérítési* felelősség alóli *kimentési okokat* az egyezmény a terjedelmes 79. cikkben szabályozza. A felelősség alól mentesítő okok tehát a szerződésszegés más jogkövetkezményei alól nem mentesítenek. A 79. cikk objektív felelősséget kodifikál, amikor kimentési okként csak a *vis maior*-ra való hivatkozást teszi lehetővé: ennek megfelelően a kimentési okok köre szűkebb, mint a magyar jogban. Az egyezmény a kimentési okok kapcsán nem a magyar jogban ismert „el nem hárítható akadály” fogalmával operál (bár a hivatalos magyar fordítás ezt használja), hanem a fél akaratától független, *ellenőrzési, befolyásolási körén kívül eső akadályról*. A kimentés szempontjából nincs jelentősége annak, hogy alapvető vagy közönséges szerződésszegésről van-e szó: az egyezmény egységes szerződésszegési koncepción alapul. A kimentés tehát azon alapul, hogy az akadály nem tartozik a fél ellenőrzési körébe. Önmagában véve azonban annak bizonyítása, hogy az akadály nem tartozott ellenőrzési körébe, még nem mentesíti a felet, mivel mégis felel, ha az ellenőrzési körén kívüli akadálnak a fél általi figyelembevétele a szerződéskötéskor ésszerűen elvárható volt.

## A KÁRVESZÉLY ÁTSZÁLLÁSA A BÉCSI EGYZEMÉNY SZERINT

### *A kárveszély átszállásának mibenléte*

1. A kárveszély átszállása szabályozásának középpontjában az *eladó vételárfizetés iránti igénye* áll (Mádl–Vékás, 349.). Az egyezmény szerint a kárveszélynek a vevőre való átszállását követően az eladó *akkor is* követelheti a vételárat, ha az áru elveszett, megsérült, vagy megsemmisült (66. cikk). Ez természetesen nem áll, ha a károsító esemény az eladó tevékenységére vagy mulasztására vezethető vissza, sőt: a vételár még akkor sem jár, ha az eladó magatartása egyébként *nem is minősül szerződésszegésnek*.

Az egyezmény – mint a nemzetközi kereskedelem általában – kárveszély címén a vételár megfizetése *kockázatának telepítéséről* szól (Sándor Tamás, 239.). A 66. cikk tehát elosztja a kockázatot, „ide-oda” telepíti. A főszabály az, hogy a kockázatot a kárveszélyátszállás után a vevő viseli: ezután akkor is fizetnie kell, ha az áru elveszett vagy megsérült. A kivétel megfogalmazásában azonban az egyezmény „visszatelepíti” a kockázatot az eladóra, ha annak magatartásával függ össze az áru sérülése, elveszése: ilyenkor vételárat az eladó nem követelhet.

2. Mint az egyezmény a maga egészében, ez a rendelkezés is *diszpozitív* (6. cikk): a felek a szerződésben másként rendelkezhetnek, vagy hivatkozhatnak valamilyen nemzetközi kereskedelmi szokásra, pl. az *INCOTERMS 2000-re*, amely pontosan meghatározza a kárveszély átszállásának helyét és időpontját. Ha szokást sem rendelnek szerződésükre alkalmazandónak a felek, alkalmazandóak a 66. és az egyes eseteket konkretizáló 67–69. cikkek rendelkezései.

3. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett választott bíróság döntött a *jugoszláviai ENSZ-embargó miatt meghíúsult szállítás* ügyében (Vb/94131). A tényállás szerint a felek szerződésükben a kárveszély átszállását az INCOTERMS-re hivatkozva határozták meg. A kikötött „költségmentesen a hajó fedélzetére” [ún. „*Free on Board*” (FOB)] klauzula szerint a kárveszély akkor száll át a vevőre, amikor eladó az árut az első fuvarozónak minősülő hajóstársaság hajójának fedélzetére rakja, és ennek során az áru áthalad a hajó korlátja felett. Az eladó már a fedélzetére rakatta az árut, amikor az ENSZ Jugoszlávia ellen elrendelt szankciói érvénybe léptek: a szerződést emiatt nem lehetett teljesíteni. A vételár megfizetése miatt keletkezett jogvitában a vevő arra hivatkozott, hogy azért nem fizet, mert az árut nem kapta meg. Eladó viszont arra hivatkozott, hogy a kikötött

INCOTERMS klauzula értelmében a kárveszély már átszállt a vevőre, hiszen az áru az ENSZ határozat megszületése pillanatában már a hajó fedélzetén volt. A választott bíróság az egyezménynek az INCOTERMS-klauzulával egyező 67. cikk (1) bek. első mondatára is – nyilvánvalóan feleslegesen – hivatkozva úgy döntött, hogy a kárveszély átszállt, ezért vevő köteles a vételárat megfizetni. (Ez a jogeset is mutatja, hogy a kárveszély viselésének telepítése elkerülhetetlenül szükséges: valamikor és valahol a kárveszélynek át kell szállnia, valakinek ettől fogva viselnie kell az áruval kapcsolatos kockázatokat, még akkor is, ha az előállt helyzet egyik félnek sem róható fel.)

#### *A kárveszély átszállásának helye és ideje*

A kárveszélyátszállás *helye és ideje* a szolgáltatás (teljesítés) módjától függően *háromféle* lehet.

1. Ha az árut *fuvarozóval* kell eljuttatni rendeltetési helyére, a kárveszély az első fuvarozónak való átadáskor és az átadás helyén száll át a vevőre (67. cikk).

2. Gyakran fordul elő, hogy a fuvarozás idején, tehát *úton lévő* árut adnak el (pl. egy tartályhajó kőolajat, amely éppen a Vörös-tengeren úszik). Ha a kárveszély, pl. azért nem szállt át az első fuvarozónak való átadáskor, mert az eladó az árut saját fuvarszkőzével továbbítja, a kárveszély a szerződés megkötésekor és a megkötés helyén már azonnal átszáll vevőre (68. cikk).

3. Más teljesítési módok esetén a kárveszély akkor és ott száll át a vevőre, amikor átveszi az árut (69. cikk).

#### **Felhasznált irodalom**

*Herdegen, Mathias*: Internationales Wirtschaftsrecht. 2. kiadás. München, 1995.

*Sándor Tamás*: A nemzetközi adásvétel. Napraforgó. Budapest, 1990.

*Vida Sándor*: Alapvető szerződészségés a nemzetközi adásvételnél: német bírói gyakorlat. *Jogtudományi Közlöny*, 1993, 5. szám.

*Mádl Ferenc – Vékás Lajos*: Nemzetközi magánjog és a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Budapest, 1997.

*Magnus, Ulrich*: Wesentliche Fragen des UN-Kaufrechts. Zeitschrift für europäisches Privatrecht, 1999, 649.

*Bianca, C. M. – Bonell, M. J.*: Commentary on the International Sales Law. The Vienna Sales Convention. Milan, 1987.

*Hans van Houtte*: The Law of the International Trade. London, 1995.

*A jogesetek megtalálhatók: Case Law on Uncitral Texts (CLOUT)*