

TARTALOM

LOSONCZ MIKLÓS: Magyarország EMU-csatlakozásának néhány kérdése	4
SOMOGYI DOROTTYA: A magyar–amerikai külgazdasági kapcsolatok alakulása 1996–2000 között	16
DAVID DYKER– NAGY ÁGNES – PETER STANOVNIK – JEFF TURK – HEDVIKA USENIK – VINCE PÉTER: Kelet–nyugati hálózatok az iparban. Magyar és szlovén tapasztalatok	42

FÓKUSZ

ÁDÁM ZOLTÁN: A külföldi működő tőke szerepe a poszt szocialista átalakulásban – a szakirodalom tükrében	55
--	----

ÚJ KÖNYVEK

A nemzetközi gazdaságtan alapjai (Csáki György)	69
---	----

Brief Summary of the Articles	73
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

DR. KOCSA ISTVÁN: Az eurórendszer és a tagjelölt országok központi bankjai multilaterális, valamint az eurórendszer és a Magyar Nemzeti Bank bilaterális együttműködésének fórumai	153
SZEGEDINÉ DR. SEBESTYÉN KATALIN: A gazdasági társaságok alapításával kapcsolatos egyes előírásokról	164

Novemberi számunk

Magyarország külgazdasági kapcsolatainak néhány fontos részterületét vizsgálja. Az első cikk az EMU-csatlakozás két fő gazdasági követelményének – az inflációs és a költségvetési kritériumnak – a tartalmát, feltételeit és hatásait bontja ki. Az elméleti megközelítés és a valós tapasztalatok felvázolása mellett a fő hangsúlyt a hazai és a magyar csatlakozás feltételeinek mérlegelésére helyezi a szerző. – A magyar gazdaság példátlan fellendülésének időszaka volt 1996–2000. Ebben a gyors és mélyreható növekedésben a külföldi – ezen belül az amerikai – tőke kiemelkedő szerepet játszott. Cikkünk a magyar-amerikai kereskedelem alakulását követi nyomon, amelyben korszaknyitást jelentett az elektronikai termékek megjelenése. Ezután az amerikai működőtőke-beruházásokról ad áttekintést a szerző. – A gépipar különösen alkalmas terepe a vállalatközi kapcsolatok, hálózatok tanulmányozásának, hiszen a legtöbb gép létrehozásában a beszállítók és részegységgyártók széles köre vesz részt. Az 50-50 vállalatnál készült mélyinterjú alapuló elemzés szerzői a szlovén és a magyar gépipari tapasztalatokat vizsgálják, különösen tekintettel a kelet-nyugati kapcsolatok alakulására. A cikk ily módon némi betekintést ad a nálunk viszonylag kevésbé ismert, kicsi, de igen fejlett szlovén gazdaság viszonyaiba is. – Sajátos műfaj meghonosításához járul hozzá a magyar szakirodalomban Fókusz rovatunk cikke, amely két tanulmánykötet írásainak elemzése és továbbgondolása alapján vizsgálja a külföldi működő tőkének a közép-európai országok poszt szocialista átalakulásában játszott szerepét. Négy kérdésre összpontosít a szerző: a strukturális gazdasági kényszerek, a gazdaság felett gyakorolt politikai szuverenitás, a gazdaság hazai és külföldi szektora közötti kapcsolatok és az állami gazdaságirányító szerep problémáira. – A felsőoktatás számára készült új világ- és nemzetközi gazdaságtani tankönyv – Csáky György munkája – megjelenését üdvözli, a könyvet bemutatja és méltatja recenziónk.

A szerkesztő

Magyarország EMU-csatlakozásának néhány kérdése

LOSONCZ MIKLÓS

A cikk azt elemzi, hogy az EU-ba való belépést követően a Gazdasági és Monetáris Unióhoz történő csatlakozás hogyan érinti Magyarországot és milyen követelményeket állít a magyar gazdaságpolitikával szemben. A 3 százalékos, illetve annál is alacsonyabb GDP-arányos költségvetési deficit követelményének a teljesítése a fiskális politika mozgásterét szűkíti, ezáltal korlátozhatja a költségvetési forrásokból finanszírozott fejlesztéseket. Az inflációs kritériumnak való megfelelés a gazdasági növekedés ütemét foghatja vissza. A növekedés és egyensúly közötti célkonfliktust a gazdaságpolitika a versenyképességet erősítő bér-, jövedelem- és adópolitikával oldhatja fel vagy tompíthatja.

Az Európai Unióba való belépéssel Magyarország arra is kötelezettséget vállal, hogy tagja lesz a Gazdasági és Monetáris Uniónak (Economic and Monetary Union – EMU), azaz az EMU-csatlakozás nem jelent majd választási lehetőséget. Ez következik az Európai Tanács 1993. június 21–22-i koppenhágai csúcsertekezletén az EU keleti kibővülésével összefüggésben elfogadott felvételi kritériumokból. Ezek egyike „a politikai, a gazdasági és a pénzügyi unió céljaival való egyetértés”. A koppenhágai csúcsertekezlet óta nagyszámú más közösségi dokumentumban is kifejezésre jutott az, hogy a közép- és kelet-európai tagjelöltek, köztük Magyarország számára nem jöhet szóba az ún. opting out elvének az alkalmazása, azaz az EMU-ból való kimaradás, amivel Nagy-Britannia és Dánia élt az Európai Unióról szóló szerződés elfogadásakor. Az EU-tagságra való felkészüléssel párhuzamosan tehát az EMU-tagság követelményeire is tekintettel kell lenni, ami viszont érinti a középtávú gazdaságpolitikai prioritásokat.

E tanulmány célja az, hogy részben nemzetközi analógiák, az EMU eddigi működési tapasztalatai, részben a konkrét helyzet konkrét elemzése alapján áttekintse az EMU-tagságra való felkészülés és az EMU-tagság néhány kulcskérdését. Középpontjában a Maastrichti Szerződés két konvergenciakritériumának, az *inflációs* és a *költségvetési követelménynek* az elemzése áll. Azt vizsgálja, hogy a két kritériumnak való megfelelés középtávon milyen lehetőségeket teremt és milyen korlátokat jelent a magyar gazdasági fejlődés, illetve a magyar gazdaságpolitika számára.

Losonczi Miklós, a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatásvezetője.

A Gazdasági és Monetáris Unió megvalósításának feltétele a nagyfokú árstabilitás elérése. E követelménynek akkor felel meg a jelölt tagállam, ha a fogyasztóiár-indexszel mért infláció nála legfeljebb 1,5 százalékponttal haladja meg a konvergenciajelentésben meghatározott egyéves periódusban a legstabilabb árakkal (legalacsonyabb inflációs rátával) rendelkező három ország ugyanezen időszakra számított inflációs rátájának számtani átlagát (*Fazekas Judit dr.*, 2000, 115. és 287. o.).

Ez az átlag 2000-ben 1,3 százalék, 2001-ben 1,8 százalék volt, 2002-ben 1,6 százalékra prognosztizálható. Ezeket a referenciaértékeket haladhatja meg a magyar inflációs ráta 1,5 százalékponttal, amiből összesen 3 százalék körüli éves átlagos inflációs ráta adódik (European Commission, 2002a, 116. o.).

Az Európai Központi Bank (ECB) monetáris politikájának deklarált célja középtávon az árstabilitás biztosítása az eurózónában. Az árstabilitást a fogyasztói árak harmonizált indexének¹ 0 és 2 százalék közötti emelkedéseként (év/év) definiálják. Az ECB mind a deflációt – azaz az árszínvonal tartós visszaesését –, mind pedig az infláció 2 százaléknál gyorsabb növekedését elkerülendőnek tartja. Az inflációs cél középtávra történő rögzítése révén az ECB elkerülheti azt, hogy minden egyes kisebb kínálati sokkra reagálnia kelljen. Rövid távon nem is lenne képes az infláció hatékony befolyásolására. Ugyanakkor az ECB nem jelölte meg azt, hogy mit ért a középtávú időhorizonton. Szakértői értékelések szerint a középtávú időhorizont 1,5-2 évet jelent.

Az a tény, hogy az inflációt a fogyasztói árak harmonizált indexével definiálják, nem pedig az élelmiszerek és az energiahordozókat nem tartalmazó maginflációval, indokolatlan kamatlábemelésre, illetve magas kamatláb fenntartására készítheti az Európai Központi Bankot. Ennek a módszernek a hátránya többek között a 2000. évi világpiaci kőolajár-emelkedések idején mutatkozott meg, mert a növekvő energiahordozó-árak miatt az ECB az irányadó kamatláb nagy mértékű emelésére kényszerült.

A jegybanki szerepkört betöltő amerikai FED az inflációt a maginflációs mutatóval méri. E mögött az a felismerés húzódik meg, hogy az energiahordozók és az élelmiszerek körében bekövetkező áremelkedést a FED monetáris politikai eszközökkel nem tudja kezelni. Ezáltal a FED mozgástere az irányadó kamatláb mérséklésében nagyobb, mint az Európai Központi Banké.

Az Európai Központi Bank eddig elhárította azt a francia követelést, hogy az inflációs célkitűzést a pénzügyminiszterek tanácsa, az Ecofin határozza meg. Az Európai Központi Bank létrehozásakor a német modellből indultak ki, amely szerint a függetlenség az elsődleges, ez után következik az elszámoltathatóság és a transzparencia. Az Egyesült Királyságtól eltérően, ahol a kormány határozza meg az inflációs célokat, az EU-ban az Európai Központi Bank autonóm módon definiálja az árstabilitást. Ha elfogadták volna a francia javaslatot, akkor a 12 EMU-ország pénzügyminiszterének kellene meghatároznia az inflációs célkitűzést. Ennek gyakorlati megvalósítása sok nehézségbe ütközne.

A Gazdasági és Monetáris Unióban eddig is vita folyt az infláció optimális nagyságáról. Ezt kezdetben az EU-tagállamok közötti gazdasági fejlettségi és növekedésiütemkülönbségek és az Egyesült Királyság, Dánia és Svédország EMU-csatlakozásának a lehetséges hatásai motiválták, ugyanis az EMU egészére méretezett monetáris politika (one-size-fits-all monetary policy) nem felel meg minden egyes tagállam érdekeinek. Később a közép- és kelet-európai tagjelölt országok EMU-csatlakozására irányult a figyelem. A tagjelölt országok inflációs rátája még hosszabb ideig meg fogja haladni

¹ Harmonised Consumer Price Index.

a jelenlegi EMU-tagállamok átlagát, amire valamilyen formában reagálnia kell az Európai Központi Bank monetáris politikájának. Végül, évtizedek után a tavalyi volt az első olyan recesszió az USA-ban, illetve tágabb értelemben növekedésslassulás a világgazdaságban, ami nem járt együtt az infláció felpörgésével. A folyó áras GDP lassú növekedése és az alacsony inflációs ráta sajátos kihívás elé állította a monetáris irányítást és a vállalati szférát.

Ami az EMU-n belüli infláció optimális rátáját illeti, sok szakértő szerint az EMU inflációs rátájának olyan alacsonynak kell lennie, mint a legerősebb és az árstabilitás mellett régóta kötelezettséget vállaló tagországban, az NSZK-ban.² Az euró csak így helyettesítheti hatékonyan a korábban igen stabil német márkát. Ezzel az érveléssel szemben az hozható fel, hogy a 12 országot tömörítő EMU-t nem lehet az NSZK, illetve a DM-övezet kiterjesztésének tekinteni. A Balassa–Samuelson-hatásból adódó termelékenységbeli különbségekből, relatív árkülönbségekből és árváltozásokból ugyanis nagyobb inflációs ráták adódnak, mint egy ország esetében, főleg ha el kívánják kerülni, hogy valamelyik tagországban deflációs veszély keletkezzen. Egy másik megközelítés szintén a Balassa–Samuelson-hatás³ alapján az infláció minimális szintjét az NSZK értékénél 1 százalékponttal magasabban határozta meg.

Ami az EMU kibővülését illeti, a kis súly miatt a tagjelölt országok EMU-csatlakozása nem fogja érdemben emelni az inflációs rátát, de növeli a tagjelölt országok közötti szórást, tehát az EMU kibővülése önmagában nem teszi szükségessé az inflációs célok módosítását. Mérlegelik viszont a Maastrichti Szerződésben szereplő 1,5 százalékpontos küszöbérték emelését. Kicsi a valószínűsége a „kétsebességes” EMU-nak, azaz annak, hogy a közép- és kelet-európai országokra más inflációs értékeket határozzanak meg, mint a jelenlegi EMU-tagokra.

Ha az antiinflációs gazdaságpolitika túlságosan sikeres, és az inflációs ráta nullára csökken, akkor a kamatláb-politika terén a jegybankok mozgástere is erőteljesen szűkül. Az irányadó jegybanki kamatlábak ugyanis csak nullánál nagyobbak lehetnek. Ráadásul a hitelekért a gazdasági szereplők által fizetett piaci kamatlábak néhány százalékponttal magasabbak az irányadó jegybanki kamatlábaknál. Következésképpen a zéró vagy ahhoz közeli irányadó jegybanki kamatláb nem alkalmas arra, hogy megfelelőképpen ösztönözze a fogyasztást és a beruházásokat. Ha a reálkamatlábak nem csökkennek, és felerősödik a defláció (azaz az árak hónapról hónapra, kis mértékben ugyan, de folyamatosan esnek), akkor igen nehéz a recesszióból való kilábalás. Sőt, valamilyen belső vagy külső sokk hatására a folyamat lefelé irányuló spirálba is torkollhat. Ez hasonlít az ún. likviditási csapdához, amikor a háztartások, bár lenne rá pénzüik, mégsem vásárolnak, abban bízva, hogy ugyanahhoz az áruhoz vagy szolgáltatáshoz később olcsóbban juthatnak hozzá. A japán gazdaság több mint egy évtizedes vergődésének ez az egyik oka.

Az alacsony inflációnak sajátos mikrogazdasági hatásai is vannak. Alacsony infláció esetén (különösen akkor, ha a gazdasági növekedés lassulása vagy a recesszió miatt a folyó áras GDP is lassan bővül) a vállalati profitok is lassan növekednek. Márpedig a nyereség a vállalati beruházások fő forrása, a beruházás pedig a gazdasági növekedés. Eközben a vállalatok összes költségének tetemes hányadát alkotó bérköltségek töretlenül emelkednek. Ez tovább zsugorítja a vállalati nyereséget.

² Ennek és a következő elméleteknek az áttekintését adja: *Bálint Viktor – Gauder Milán* [2002].

³ A Balassa–Samuelson-hatás azon alapul, hogy a termelékenység jobban nő a nemzetközi versenynek kitett (tradable) termelőszektorban, mint az attól védett (non-tradable) szolgáltató szférában. A termelő szektorban növekvő bérszínvonallal az alacsonyabb termelékenységű szolgáltató szféra is lépést kíván tartani. Ez csak úgy lehetséges, hogy az utóbbi szférában az árak is nőnek. Lebegő árfolyam esetén a horgonyvaluta országához viszonyított inflációs és kamatlábkülönbségek külfölditöke-beáramlást indukálnak, ami hozzájárul a nemzeti valuta felértékelődéséhez.

A béremelésre irányuló nyomás azzal magyarázható, hogy a bérből és fizetésből élők az ún. pénzillúzió áldozatai. Csak akkor érzik azt, hogy javult a helyzetük, ha a fizetés nominálisan is nagyobb, mint korábban, függetlenül attól, hogy mekkora az infláció. Nem vagy nehezen fogadják el azt az érvet, hogy reálbérük akkor is nő, ha a nominális bérük változatlan, de közben mérséklődik az infláció. A munkahely elvesztésének a veszélye miatt azonban előbb vagy utóbb gyengülnek a béremelési törekvések. Az utóbbi időszak tapasztalatai alapján az USA-ban végbement rendkívül dinamikus termelékenyséjavulás fő haszonélvezői a foglalkoztatottak voltak. A termelékenységnövekedés ugyanis nem elsősorban a profitok, hanem a bérek emelkedésében csapódott le.

Ugyanakkor az alacsonyabb infláció (és az erősödő piaci verseny, egyes országokban a nemzeti valuta felértékeltsége) miatt a vállalatok is nehezebben tudják emelni az általuk előállított termékek vagy az általuk nyújtott szolgáltatások árát. Sőt, gyakran előfordul az is, hogy egyáltalán nem emelik értékesítési áraikat vagy egyenesen kénytelenek csökkenteni azokat.

Ezek az összefüggések más megvilágításba helyezték az optimális inflációs ráta nagyságát. (Ha egyáltalán van értelme ennek a fogalomnak tértől és időtől függetlenül.) Az empirikus vizsgálatok eredményei minden esetre széles sávban szóródnak, a legjellemzőbb a 2–4 százalékos, illetve a 2–7 százalékos sáv.

Mindezek alapján a Nemzetközi Valutaalap szakértői is pozitív inflációs ráta (1–1,5 százalék feletti inflációs cél) mellett érvelnek (IMF, 2001, 2002). Ennek a követelménynek megfelel a brit jegybank 2,5 százalékos inflációs célkitűzése, míg az Európai Központi Bank 0–2 százalékos inflációs célkitűzése túlságosan szigorúnak tűnik. Az amerikai FED pragmatikus monetáris politikát folytat, mivel sem a kibocsátásra, sem az inflációra nem állapít meg célkitűzéseket. A kérdés tehát általános értelemben az, hogy az egyes országokban a gazdaság sajátosságait figyelembe véve hol húzódik a határ a mérsékelt, az elviselhető és a magas, azaz káros infláció között. Ennek megtalálása a gazdaságpolitika művészete. A közép- és kelet-európai országokban a magasabb inflációs ráta mögött egyébként gyors ütemű gazdasági-szerkezeti modernizáció is meghúzódhat. Az EMU-val összefüggő közvetlen következtetés az, hogy Magyarországnak nem célszerű éltanulóvá válnia az infláció mérséklése terén. Elegendő és célszerű az inflációs konvergenciakritérium felső határértékét teljesíteni. Az is nagyon valószínű, hogy a sikeres EMU-felvételt követően a hazai infláció kissé meg fog emelkedni, hiszen ezt számos tényező kikényszeríti.

Ugyanakkor, ha Magyarországon tartósan magasabb lesz az inflációs ráta, mint az eurózónában, akkor ez – egységes nominális kamatlábszintet feltételezve – az EMU-ban azt is jelenti, hogy az irányadó magyar reálkamatlábak alacsonyabbak lesznek, mint az eurózóna fejlettebb országaiban (*Csajbók Attila – Csermely Ágnes*, 2002, 86. o.). Azzal azonban számolni kell, hogy a reálkamatláb csökkenésének a hatása előbb fog érvényesülni a keresleti, mint a kínálati oldalon. (Mindezt adózási eszközökkel a megtakarításoknál befolyásolni lehet.)

A költségvetési kritérium

A költségvetési kritérium az államháztartási fegyelemre vonatkozik. Célja a túlzott mértékű deficit elkerülése. A túlzott deficit növeli az államadósságot, ami egy ponton túl adósságcspadához vagy adósságspirálhoz vezet, amikor a költségvetési bevételek növekvő hányadát kell kamatfizetésre fordítani, ami tovább emeli a deficitet, újabb tova-gyűrűző hatással az államadósságra.

A maastrichti konvergenciakritérium értelmében a költségvetési deficit nem haladhatja meg a GDP 3 százalékát, az államadósság pedig a GDP 60 százalékát (*Fazekas Judit dr.*,

2000, 97., illetve 286. o.). A GDP-arányos költségvetési deficit felső határértékének kialakításakor abból indultak ki, hogy a költségvetési bevételeknek fedezniük kell a folyó kiadásokat, tehát a folyó költségvetési tételek esetében a deficitfinanszírozást lehetőség szerint el kell kerülni. Hitelből csak a költségvetési forrásokból történő beruházásokat szabad finanszírozni. Empirikus tapasztalatok alapján a Maastrichti Szerződés aláírása előtti években a tagállamok költségvetési forrásokból fedezett beruházásai a GDP 3 százaléka körüli értéknek feleltek meg. A költségvetési beruházások kamatterhei e mérték betartásával még nagyobb feszültségek nélkül finanszírozhatók. A 3 százalékos GDP-arányos éves költségvetési deficit felső határérték, amely független attól, hogy a gazdaság éppen felszálló vagy leszálló szakaszban, esetleg recesszióban van.

A GDP-arányos államadósságnak azért szabtak felső korlátot, mert az államadósság nemcsak a költségvetési deficit emelkedése miatt nőhet, hanem attól jórészt függetlenül is, állampapírok kibocsátása révén. A Maastrichti szerződés egyébként nem engedélyezi az államháztartási hiány jegybanki finanszírozását, a deficitet a pénz- és tőkepiacról bevont forrásokkal szabad finanszírozni.

Az Európai Tanács 1997. júniusi amszterdami csúcstalálkozóján elfogadott, a fejlett országok adottságait tükröző Stabilitási és Növekedési Paktum tovább szigorította a költségvetési deficittel kapcsolatos kritériumot (European Council, 1997). Célként stabil és egészséges kormányzati pénzügyek kialakítását tűzte ki, ami középtávon egyensúlyi vagy egyensúlyhoz közeli költségvetési pozíciót jelent az államháztartás egészére nézve, konszolidált adatok alapján az EU mind a 15 állama (tehát nemcsak az EMU-tagok) számára. Erre azért van szükség, hogy a ciklus leszálló ágában a kormányzat képes legyen eladósodni ténylegesen is, azaz a GDP arányában maradjon 2-3 százalékpontnyi mozgásteret.

Ennek érdekében a Stabilitási és Növekedési Paktum egyrészt a Maastrichti Szerződésben rögzített többoldalú felügyeleti eljárást konkretizálta és megerősítette, ami a költségvetési fegyelem lazításától való elrettentésként fogható fel. Másrészt meg kívánta előzni a költségvetési fegyelem romlását. Ennek érdekében egy ún. korai figyelmeztető rendszert vezettek be, a költségvetési deficit minimális, 0,8-1 százalékos GDP-arányos határértékével. Ha a hiány középtávon meghaladja ezt a határértéket, akkor az adott országot óvatosabb fiskális politika követésére szólíthatja fel az Európai Bizottság.

A Stabilitási és Növekedési Paktum igencsak szűkítette az EMU-tagállamok fiskális politikáinak mozgásterét, olyannyira, hogy akár a nemzeti fiskális politikák tényleges autonómiája is megkérdőjelezhető. A Stabilitási és Növekedési Paktum szigorának tértől és időtől független célszerűségét a legutóbbi gazdasági recesszióval összefüggésben kezdték feszegetni. Bár törekvések figyelhetők meg a Stabilitási és Növekedési Paktum által támasztott államháztartási szigor enyhítésére, nem indokolt azzal számolni, hogy változás lesz a paraméterekben.

A Stabilitási és Növekedési Paktum túlzott szigora középtávon olyan fejlett, az EMU-ba egyelőre be nem lépett, de oda készülő EU-tagállam középtávú reformelképzeléseit is korlátozza, mint az Egyesült Királyság. A 2002-re vonatkozó költségvetési törvény a GDP 0,2 százaléka körüli hiányt irányzott elő. A deficit 2003-ban és 2004-ben a GDP 1,3 százaléka körüli értékre emelkedik, majd az azt követő években a GDP 1 százaléka körüli értéken stabilizálódik. Ez ugyan összhangban van a Maastrichti Szerződés államháztartási kritériumával, viszont nem felel meg a Stabilitási és Növekedési Paktum korai figyelmeztető rendszere követelményének.

A középtávon várható nagyobb deficit azzal függ össze, hogy a többi EU-tagállamhoz képest a brit közszolgálati infrastruktúra igen rossz állapotban van. Az állami beruházások aránya a GDP-ben jóval alacsonyabb, mint az EU többi részében. A brit pénzügyminisztérium a nettó állami-közületi beruházások arányát a GDP-ben

1,7 százalékra kívánja emelni 2003–2004-ig, majd tartósan ezen a szinten kívánja tartani azt. A beruházások nagyobbik hányadát hitelből kívánja finanszírozni azzal érvelve, hogy ez méltányosabb, mintha adókból történne a finanszírozás, mert így egyenletesebben oszlanak el azoknak a beruházásoknak a költségei, amelyekből a jövőben sok ember fog profitálni. Mivel a brit államadósság aránya a GDP-ben alacsony, ezért angol szakértői vélemények szerint a beruházási célú hitelfelvétel fiskális szempontból is megengedhető (Britain..., 2002).

Ha a Stabilitási és Növekedési Paktum jelenlegi formájában lenne kötelező az Egyesült Királyságra, akkor valószínűleg veszélybe kerülne az állami-közületi szolgáltatások javítására irányuló brit kormányzati terv végrehajtása. A Stabilitási és Növekedési Paktum jelenlegi formájának alkalmazása esetén valószínűleg elkerülhetetlen lenne egy újabb adóemelés.

A közép- és kelet-európai országoknak, köztük Magyarországnak már közvetlenül az EU-csatlakozás után eleget kell tenniük a 3 százalékos GDP-arányos költségvetési deficit kritériumának (European Commission, 2002b). A fiskális alkalmazkodást tehát már az EU-csatlakozás előtt meg kell kezdeni. Az EU-csatlakozás után a Stabilitási és Növekedési Paktum előírásai alapján magyar négyéves ún. konvergenciaprogramot kell készíteni, amit évente fel kell frissíteni. Ha Magyarország nem is tudja teljesíteni a kiegyensúlyozott költségvetést a konvergenciaprogram negyedik évére, akkor is olyan fiskális pozíció elérésére kell törekednie, amely megfelelő ún. biztonsági tartalékot jelent ahhoz, hogy a GDP-arányos deficit ne haladja meg a 3 százalékot. E program kidolgozása folyamatban van.

Magyarország esetében az Európai Unióban elfogadott módszertan alapján a GKI Gazdaságkutató Rt. a 2002. évi GDP-arányos államháztartási deficitet 6,5 százalékra becsüli. Ez tartalmazza az Állami Privatizációs és Vagyongkezelő Rt.-hez és a Magyar Fejlesztési Bank Rt.-hez kapcsolódó kvázi költségvetési kiadásokat is. Az EMU-csatlakozásig ezt a 2002. évi 6,5 százalékos értéket kellene a Maastrichti Szerződés értelmében 3 százalékra, a Stabilitási és Növekedési Paktum alapján pedig 0,8-1 százalékra csökkenteni. (A kormányprogram 2005-re 2,5 százalékos GDP-arányos deficit elérését tűzte célul.) A kihívás nehézségét az is fokozza, hogy a költségvetési deficitre vonatkozó követelményt nemcsak a konjunktúraciklus felfelé ívelő szakaszában kell teljesíteni, hanem dekonjunktúra esetén is.

Ha a következő években sikerül is mérsékelni a GDP-arányos államháztartási deficitet, attól még az Egyesült Királysághoz hasonló középtávú strukturális probléma fennmarad. A GDP 3 százalékánál több állami beruházásra van szükség a gazdasági fejlettség közepes szintjén álló országokban. Magyarországon – az EU-forrásokat is felhasználva – a GDP 7-8 százalékát elérő felhalmozási kiadási szint valószínűsíthető.

A magyar gazdaság középtávú fejlődési irányzatai és az EU-csatlakozás követelményei az államháztartásnak mind a bevételi, mind a kiadási oldalát érintik, összehatásuk a GDP-arányos deficit növekedését valószínűsíti. Ami a kiadási oldalt illeti, az infrastrukturális fejlesztések még hosszabb időn keresztül Magyarországon is nagyarányú beruházásokat tesznek szükségessé, amelyek finanszírozási forrása a költségvetés. A költségvetés kiadási oldalát terheli a régóta halogatott haderőreform, amely elválaszthatatlan Magyarország NATO-tagságától. Kiadásnövelő tényező az egészségügyi rendszer reformja. Az első két kiadásnövelő tétellel hosszú időn keresztül, tehát mind az EMU-csatlakozásig terjedő időszakban, mind azt követően számolni kell. Időzített költségvetési bomba a bős–nagyvarosi projekt. Egyelőre még becsülni is nehéz, hogy a magyar mezőgazdaság felzárkóztatásának mekkora a tőkeigénye. A végleges lezárás időpontja és költségigénye egyelőre nem becsülhető meg. Mivel több határszakaszon (az ukrán, a szerb, a horvát és egy ideig a román szakaszon) Magyarország lesz az Európai Unió

külső határa, ezért az EU-csatlakozásig terjedő időszakban kiemelt feladat lesz még a vám- és a határvédelmi szervek megerősítése.

A költségvetés kiadási oldalát terheli az is, hogy a közösségi forrásokat (az EU-csatlakozásig terjedő időszakban az előcsatlakozási alapokból,⁴ EU-tagként pedig a Közös strukturális alapjaiból⁵) csak úgy lehet igénybe venni, ha a kedvezményezett ország állja a fejlesztés költségeinek egy részét. A közösségi támogatások ugyanis nem a nemzeti eszközök helyettesítésére, hanem kiegészítésére szolgálnak. Az adott program kiadásainak legalább felét a kedvezményezett tagországnak kell vállalnia. Alacsonyabb jövedelmű országokban is el kell érnie az önrész arányának legalább a 20 százalékot, a csatlakozási tárgyalások lezárásakor átmenetileg alacsonyabb arány várható Magyarországra részére is. A nemzeti finanszírozás közvetlenül a tagállamok államháztartását terheli.

A Bizottság legújabb, a keleti kibővülés finanszírozására kidolgozott és 2002. január végén nyilvánosságra hozott javaslata alapján (Commission of the European Communities, 2002, 10. o.) Magyarország az EU-csatlakozás után a strukturális alapokból 2004-ben 1,06 milliárd euró, 2005-ben 1,22 milliárd euró, 2006-ban pedig 1,55 milliárd euró közösségi forráshoz jut. Ha 50 százalékos önfinanszírozási arányt tételezünk fel, akkor 1 euró = 242 forint árfolyam mellett ez 2004-ben 128 milliárd forint, 2005-ben 148 milliárd forint, 2006-ban pedig 188 milliárd forint költségvetési többletkiadást fog okozni. A forint euróhoz viszonyított árfolyamától függően a konkrét értékek változhatnak, arról nem is beszélve, hogy a keleti kibővülés finanszírozására tett bizottsági javaslatot a tagállamok valószínűleg csak 2002 végén véglegesítik, tehát az előirányzatok is módosulhatnak. Az előcsatlakozási alapokra ugyanez vonatkozik, csak kisebb nagyságrendű kiadások mellett.

Az EU-csatlakozás után a jelenleg még számottevő, bár egyre csökkenő vámbevételeket be kell fizetni a közösségi költségvetésbe. A nagyságrendeken lényegesen nem változtat az, hogy a vámbevételek 25 százalékát Magyarország visszakapja a vámbeszedés és vámigazgatás finanszírozására.

Végül a költségvetés kiadási oldalát terheli a közösségi költségvetéshez való hozzájárulás, ami a magyar GDP 1,27 százalékára rúg. Ennek forintban kifejezett nagysága természetesen a mindenkori forint/euró árfolyamtól függ. Ha a 2001. évi folyó áron és árfolyamon számított GDP 1,27 százalékát kellene Magyarországnak befizetnie a közös költségvetésbe, akkor ennek összege kb. 750-800 millió euró (180-200 milliárd forint) lenne. Mindezen terhek ugyanakkor valószínűleg átmenetileg mérséklődhetnek. A kiadási oldalon ugyanakkor megtakarítást hoz az EU agrártámogatási rendszere, mivel az részben „mentesíti” a magyar költségvetést. Összességében a költségvetési egyensúly javítása gyors gazdasági növekedést, továbbá a jelenlegi kiadások számottevő ésszerűsítését feltételezi. Emellett is egy 2-2,5 százalékos GDP-arányos deficit elérése valószínűleg hosszabb időt fog igénybe venni.

Ami a bevételi oldalt illeti, a strukturális alapokból finanszírozott fejlesztések nem mindegyike fog költségvetési bevételt hozni. Ha származik is belőlük költségvetési bevétel, a jelzett kiadások egy része mindenképpen igen hosszú idő alatt térül meg. Magyarország adó- és járulékkerhelése nemzetközi összehasonlításban meglehetősen magas. Az adókat nem lehet tovább emelni, sőt az új kormány gazdasági programja – rövid távon mindenképpen – az adóterhek mérséklését irányozta elő. A pótlólagos kiadások – részleges – fedezete egyedül a dinamikus gazdasági növekedés lehet.

⁴ PHARE, SAPARD és ISPA.

⁵ Európai Szociális Alap, Európai Regionális Fejlesztési Alap, a Mezőgazdasági Garancia- és Orientációs Alap orientációs része és Halászati Alap.

Ha eltekintünk a hosszú távú infrastrukturális fejlesztésektől, a haderőreform és az egészségügyi rendszer reformja forrásigényétől, akkor csak az EU-csatlakozással kapcsolatos pótlólagos kiadások nagyságrendje a GDP 2-2,5 százalékára rúg. Következésképpen első megközelítésben az adott feltételek mellett az EU-csatlakozás lehetetlenné teszi az EMU-ba való rövid időn belüli belépést, az EU- és az EMU-csatlakozás kizárja egymást. Addig, amíg a magyar gazdaság középtávú fejlesztési terve el nem készül – amely tartalmazza az infrastrukturális fejlesztéseket, az egészségügyi és az oktatási reform céljait és az elérésükhöz rendelt forrásigényt –, nem szerencsés bármit mondani a GDP-arányos költségvetési deficit mértékéről.

Az ország gazdasági fejlettségi szintje, azon belül a közlekedési infrastruktúrában, az egészségügyben és a mezőgazdaságban felhalmozódott hiányok alapján vélelmezhető, hogy a 3 százalékos GDP-arányos államháztartási hiányt csak szerényebb fejlesztési célok kifizése mellett lehet elérni. Az EMU-tagság tehát behatárolhatja a magyar fiskális politika mozgásterét, ami hátrányosan érintheti az infrastruktúra és bizonyos társadalmi szolgáltatások korszerűsítését, ezen keresztül a gazdasági növekedést. Ugyanakkor az államháztartási deficitet mérsékelheti a csökkenő infláció, mert hatására zsugorodnak az államadósság után fizetendő kamatterhek.

Gazdasági növekedés az EMU-ban

A bevezetése óta eltelt rövid idő miatt nem lehet mélyreható következtetéseket levonni a Gazdasági és Monetáris Uniónak a tagállamai gazdasági növekedésére gyakorolt hatásairól. Ráadásul a GDP növekedési ütemének az alakulására az EMU-n kívül sok egyéb tényező is hat. Csupán illusztrációként említhető meg az, hogy az ún. „output gap” (a tényleges GDP eltérése a potenciális GDP-től a potenciális GDP százalékában) értékei szerint 2000 kivételével potenciális növekedési üteme alatt teljesített az eurózóna az 1993 és 2001 közötti időszakban.⁶ Az OECD prognózisa szerint 2002-ben és 2003-ban is a növekedési potenciál alatti teljesítmény várható az eurózónában. (Lásd az 1. táblázatot.)

1. táblázat

Az „output gap” az EU-ban és az USA-ban
(A tényleges GDP eltérése a potenciális GDP-től a potenciális GDP százalékában)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Eurózóna	-2,4	-1,9	-1,6	-2,2	-1,9	-1,3	-0,9	0,2	-0,5	-1,4	-0,8
Egyesült Királyság	-4,0	-2,0	-1,5	-1,3	-0,4	0,0	-0,5	0,1	-0,1	-0,7	-0,4
Dánia	-5,8	-2,8	-2,2	-1,6	-0,7	-0,1	-0,2	0,6	-0,4	-1,2	-1,1
Svédország	-6,0	-3,8	-2,2	-3,0	-3,1	-2,0	-0,5	0,2	-1,0	-1,8	-1,2
Svájc	-2,3	-2,7	-2,7	-3,2	-2,3	-0,9	-1,4	-0,6	-0,5	-0,9	-0,3
USA	-1,8	-0,6	-0,4	-0,4	0,4	1,1	1,4	1,9	-0,5	-2,6	-1,8

Megjegyzés: 2001, 2002 és 2003 előrejelzés.

Forrás: OECD [2001].

⁶ Az output gap relevanciájának, használhatóságának szakértői megítélése nem egyértelmű.

Hosszabb időszakot vizsgálva mindenesetre elgondolkodtató az, hogy az 1988 és 1992 közötti időszak pozitív trendje éppen 1993-ban, azaz a Gazdasági és Monetáris Unió megteremtéséről intézkedő Maastrichti Szerződés aláírását követő évben vált negatívvá. Különösen feltűnő volt a potenciális növekedéstől való eltérés mértéke 1996-ban és 1997-ben, azaz azokban az években, amikor a Maastrichti Szerződésben szereplő konvergenciakritériumokat kellett teljesíteniük az EMU-tagjelölteknek.

A fenti gondolatmenettel szemben ellentetesként felhozható, hogy egy ország vagy országcsoport tartósan nem képes hosszú távú növekedési potenciálja fölött teljesíteni. Hosszabb távon a fölül- és az alulteljesítő évek kiegyensúlyozzák egymást. Tehát elképzelhető, hogy a trend negatívvá válása 1993-ban az előző évek felülteljesítésének természetes következménye. Ugyanakkor egyrészt éppen 1993-ban kezdődött meg a Gazdasági és Monetáris Unió megteremtésének az előkészítése. Másrészt 1993 óta tartósan bizonyult a potenciális növekedési ütemtől elmaradó tényleges GDP-dinamika. Ebben nem csekély mértékben jutott kifejezésre a Gazdasági és Monetáris Unió nem éppen növekedésbarát jellege. Korábban az eurózóna esetében az alul- és a felülteljesítő időszakok 4-5 évente váltották egymást. 1993 után ez a trend megszakadt, az alulteljesítés tartós trendjéből csak egy évben, 2000-ben sikerült kitörni.

Az sem lehet véletlen, hogy az 1993 és 2001 közötti időszak nagy részében az USA és az EMU-ba való belépés mellett magát el nem kötelező Egyesült Királyság „output gap”-je sokkal kedvezőbb volt, mint az eurózónáé. Az EMU-hoz eddig nem csatlakozott Dánia és Svédország esetében valamivel vegyesebb a kép. A szintén nem EMU-tag Svájc esetében azt lehet feltételezni, hogy az erős frank politikája szorította a tényleges növekedési ütemet tartósan a potenciális ütem alá. Az „output gap” idősoros és összehasonlító elemzése arra utal tehát, hogy az EMU-ra való felkészülés, illetve maga az EMU valóban gátolhatta a növekedést, pontosabban a növekedési potenciál kiaknázását.

A Gazdasági és Monetáris Unió lényeges makrogazdasági következménye az, hogy a világgazdasági alkalmazkodás terhei a reálszférára hárulnak. A belső és a külső versenyképesség fokozásában kiemelkedő szerepe van a termelékenység alakulásának. Az üzleti szektor munkatermelékenységének időbeli összehasonlítása az EMU bevezetése óta eltelt rövid idő miatt nem alkalmas mélyreható következtetések levonására. Illusztrációként mégis megemlíthető, hogy az eurózónában az üzleti szektor termelékenységnövekedési üteme éves átlagban az 1994 és 1998 közötti időszak 1,8 százalékos értékéről 1999 és 2003 között (részben prognosztizált adatok alapján) 1,3 százalékra mérséklődött, illetve mérséklődik. Ez nem meglepő abból a szempontból, hogy a gazdasági dinamika visszaesése vagy a GDP csökkenése idején a munkatermelékenység javulásának az üteme is visszaesik, mert a vállalatok kívárnak az elbocsátásokkal. Ilyen körülmények között tehát nem indokolt azt várni, hogy az EMU megalapítása nyomán erősödő kényszer a termelékenység javítására ellensúlyozni képes a recesszió hatását.

Az viszont figyelemre méltó, hogy az EMU-hoz nem csatlakozott Nagy-Britanniában, Svédországban és Dániában gyorsabb volt a termelékenységnövekedés üteme, mint az eurózónában. Ugyanez érvényes az USA-ra is. A munkatermelékenység növelésére irányuló kényszerek tehát máshonnan is érkehetnek, nem csak a Gazdasági és Monetáris Unióból.

További kutatások válaszolhatják meg azt a kérdést, hogy a potenciálistól elmaradó növekedési ütem mennyiben vezethető vissza a Gazdasági és Monetáris Uniótól független tényezőkre, az EMU működésére (szigorú költségvetési kritérium, Stabilitási és Növekedési Paktum), illetve az Európai Központi Bank monetáris politikájára (szigorú árstabilitási kritérium). Részben a fentiekből, részben egyéb nemzetközi összehasonlításokból levonható az a következtetés, hogy Magyarország viszonylag lassan, a világlágtól elmaradó dinamikájú országcsoporthoz fog csatlakozni. Ez nehezíti az export bővítését, könnyebb ugyanis a kivittelt a gyors GDP-növekedést felmutató országokba növelni.

Több alapos elemzés bizonyította, hogy Magyarország csatlakozása a Gazdasági és Monetáris Unióhoz hosszú távon nettó előnyökkel jár (lásd például: *Csajbók Attila – Csermely Ágnes*, 2002). Az EMU-hoz vezető út azonban meglehetősen rögös, és az EMU-ból nyerhető előnyökért is meg kell majd küzdeni. Egyrészt olyan gazdasági csoportosuláshoz csatlakozik Magyarország, amelynek GDP-je nemzetközi összehasonlításban lassan bővül, sőt az 1990-es évtizedben még saját hosszú távú növekedési potenciálját sem sikerült teljes mértékben kiaknáznia. Másrészt az EMU felépítését, működését és gazdaságpolitikai prioritásait a fejlett országok igényeivel összhangban alakították ki.

Az EMU szabályrendszeréhez való magyar illeszkedés során jelentkezik a növekedés és az egyensúly közötti célkonfliktus. Az EMU-országok alacsony inflációjához és szigorú költségvetési egyensúlyi követelményeihez történő alkalmazkodás hátrányosan befolyásolhatja a gazdasági növekedés ütemét, ezáltal a fejlett országok mögötti felzárkózást. Hiba lenne azonban ebből azt a következtetést levonni, hogy késleltetni kellene az EU-, illetve az EMU-csatlakozást, vagy akár azt, hogy az EU-n kívül jobb az élet, mint azon belül.

Ha valamilyen oknál fogva Magyarország lekési a 2004. évi csatlakozást, akkor a következő lehetőség erre legkorábban 2008 körül lesz. 2006-ban ugyanis befejeződik az EU-ban a jelenlegi tervezési periódus, ezért a Bizottság 2005-ben és 2006-ban a jelenlegi EU-tagországok nemzeti fejlesztési terveinek a véleményezésével lesz elfoglalva. Ez áthúzódhat 2007-re is. Az eddigi tapasztalatok alapján a Bizottság egyszerre csak egy stratégiai feladatra képes koncentrálni, így a tervezés mögött háttérbe szorul a kibővítés. Az EU-csatlakozás elhúzódása azzal a veszéllyel is járna, hogy Magyarország nem vehetne részt az EU jövőjével foglalkozó, 2004-re vagy 2005-re tervezett kormányközi konferencián. Ezért inkább azt célszerű keresni, hogy milyen gazdaságpolitikai eszközökkel lehet tompítani a jelzett célkonfliktust.

E célkonfliktus enyhítését nem indokolt az EMU szabályrendszerének a fellazításától várni, nem lenne szerencsés erre gazdasági stratégiát építeni. Nem zárható ki természetesen az, hogy az Európai Központi Bank a jövőben módosítja jelenlegi szigorú árstabilitási célkitűzését, a közép- és kelet-európai országok csatlakozásával összefüggésben módosítja az inflációra vonatkozó konvergenciakritériumot, és a tagállamok és a körülmények nyomására lazít a Stabilitási és Növekedési Paktum paraméterein. Ezek az egyelőre nem prognosztizálható módosítások könnyíthetnek a feltételrendszeren, de nem változtatnak érdemben a magyar gazdaságpolitikával szembeni követelményeken.

Magyarország alkuereje a csatlakozási tárgyalások szakaszában szerény a vele szemben egységesen fellépő, a 15 jelenlegi tagállam támogatását maga mögött tudó Európai Bizottsággal szemben. EU-, majd EMU-tagként az Európai Tanácsban, az Európai Unió Tanácsában, illetve az Európai Központi Bank Kormányzótanácsában viszont már nagyobb mozgástere lesz a monetáris és fiskális politika keretfeltételeinek alakításában. A fiskális politikát illetően mérlegelendő a közös költségvetéshez történő magyar hozzájárulás lefaragása a felére (375-400 millió euró 2001. évi állapot szerint). Itt lehet azzal érvelni, hogy a bizottsági javaslat értelmében Magyarországnak az általános támogatások alapján járó összeg fele jut, ezt kompenzálná az alacsonyabb befizetési kötelezettség. A maximális tárgyalási cél a 2004-re a közösségi vámtarifákkal prognosztizált vámbevételek 25 százaléka lehet. Ebben az esetben nincs tényleges befizetés, mert a vámbevételek 25 százaléka a vámeljárás finanszírozásához Magyarországnál marad.

Magyarország EMU-csatlakozásának a feltételeit az is javítaná, ha sikerülne elérni (vagy a csatlakozási tárgyalásokon, vagy később, EU-tagként): a közösségi alapok forrása-ihoz való hozzáférést lehetővé tevő önrészesedést az Európai Bizottság ne számítsa be az

államháztartási deficitbe. Az Európai Unió és a Gazdasági és Monetáris Unió működésének ismeretében ennek az elméleti lehetőségnek a megvalósíthatósága erősen kétséges.

Elképzelhető az is, hogy a magyar kormány a Kohéziós Alapból és az Európai Beruházási Banktól szerez pótlólagos forrásokat a fizikai és a humán infrastruktúra fejlesztéséhez. A fiskális kritérium teljesítésére vonatkozó ún. konvergenciaprogramban a kormány prezentálhatná azokat az indokolt beruházásokat, amelyek megvalósítását gátolja a költségvetési deficit korlátja. Az Európai Beruházási Bank által nyújtott alacsony kamatozású hitelek törlesztésére 6-8 éves türelmi időt kapnak a kedvezményezett országok. Ez idő alatt csak a kamatokat kell fizetniük.

Az EU-, majd az EMU-csatlakozás, illetve már a felkészülés a csatlakozásra ösztönözi fogja a közkiadások hatékonyságának a növelését és a pazarlás megszüntetését. A közkiadások növekedését a privatizáció befejezése is fékezheti azáltal, hogy teljes mértékben megszünteti az állami vállalatok közpénzekből történő támogatását (*Bokros*, 2002, 13. o.).

Az eurózóna nemzetközi összehasonlításban lassú gazdasági növekedésével kapcsolatos hátrány ellensúlyozása, valamint a növekedés és egyensúly közötti célkonfliktus kezelése olyan gazdaságpolitikát igényel, amelynek középpontjában a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének a javítása áll. A teljesség igénye nélkül, e gazdaságpolitikával szemben az egyik leglényegesebb követelmény a termelékenység növelésének az ösztönzése. Különösen nagyok a tartalékok a termelékenység emelésére a kis- és közepes méretű vállalatok körében, valamint a szolgáltató szektorban. Példaként megemlíthető, hogy nemzetközi tapasztalatok alapján az önálló foglalkozásúak arányának a csökkenése a foglalkoztatottak számában a nemzetgazdasági szintű termelékenység javulásához vezet. Erdemesnek tűnik tehát különféle gazdaságpolitikai intézkedésekkel fokozni a nem önálló foglalkoztatás vonzerejét.

A relatív nemzetközi versenyképesség megőrzése vagy erősítése érdekében lényeges feladat a bér-, a jövedelem- és az adópolitika összehangolása a termelékenység javulásával. A munkaerőköltségeket (bérek és közterhei), még pontosabban az egységnyi munkaerőköltségeket célszerű a nemzetgazdasági szintű vagy az ipari termelékenységjavulás üteménél lassabban emelni. Mérlegelendő ennek a követelménynek megállapodásban történő rögzítése a munkaadók, a munkavállalók és a kormányzat részvételével. Bár a kormány közvetlen befolyása a versenyszféra munkaerőköltség-szintjének az alakulására korlátozott (de például a bérhoz kapcsolódó különféle járulékok nagyságának meghatározásában döntő), a közsféra munkaerőköltségeinek változása közvetve hat a versenyszférára is. Ha a munkaerőköltségek növekedési üteme elmarad a termelékenység-növekedés ütemétől, akkor ez a profitok alakulása szempontjából ellensúlyozhatja az alacsonyabb infláció miatt gyengülő vállalati áralkuérő, áremelési képesség kedvezőtlen hatásait.

A relatív nemzetközi versenyképesség javulása szempontjából jelentősége van a termelékenység és a forint euróval szembeni árfolyama reálfelértékelődési ütemének is. Mivel a dolog természetéből adódóan a monetáris politika nem képes az árfolyamot meghatározni vagy beállítani, így irreális követelmény lenne a termelékenység-növekedés ütemétől elmaradó reálfelértékelődési ütem megszüntetése.

Végül a relatív nemzetközi versenyképesség attól is függ, hogy a magyar termelékenységjavulási ütem meghaladja-e, s ha igen, milyen mértékben az EU-tagállamok, illetve a többi tagjelölt közép- és kelet-európai ország átlagát. A többi tagjelölt ország ugyanazokat a kihívásokat kénytelen megválaszolni, mint Magyarország, ezért mind a termelékenység, mind a munkaerőköltségek, mind pedig a reálfelértékelődés ütemében bekövetkező, illetve várható különbségek alakítják a relatív nemzetközi versenyképességet. Az EU-, majd az EMU-csatlakozással kapcsolatos kihívások megválaszolása fokozott erőfeszítéseket kíván a kormánytól, de a többi gazdasági szereplő szoros együttműködését is igényli.

Hivatkozások

- Bálint Viktor – Gauder Milán* [2002]: Az európai monetáris irányítás aktuális, a kelet-európai csatlakozást érintő kérdései. Budapest, kézirat, április.
- Benczes István* [2002]: Az Európai Gazdasági és Monetáris Unió fiskális következményei. Budapest, kézirat, április.
- Bokros Lajos* [2002]: A végvári harcok alkonya. *Élet és Irodalom*, július 5.
- Britain and the euro. Fit to join? *The Economist*, 2002. február 9.
- Commission of the European Communities [2002]: Communication from the Commission, Information Note, Common Financial Framework 2004–2006 for the Accession Negotiations, Brussels, 30. 1 2002 SEC(2002) 102 final.
- Csajbók Attila – Csermely Ágnes* (szerk.) [2002]: Az euró hazai bevezetésének várható hasznai, költségei és időzítése. Magyar Nemzeti Bank, Műhelytanulmányok, 24.
- European Commission [2002a]: Economic Forecast, Spring 2002. *The European Economy*, 2/2002, Brüsszel.
- European Commission [2002b]: Public finances in EMU. *The European Economy*, 3/2002, Brüsszel.
- European Council [1997]: Resolution of the European Council on the Stability and Growth Pact Amsterdam, 17 June 1997. Official Journal C236, 397Y0802(01).
- Fazekas Judit dr.* (szerk.) [2000]: Az európai integráció alapszerződésai (A Római, a Maastrichti és az Amszterdami Szerződés hatályos és összehasonlító szövege). KJK–KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest.
- IMF [2001]: World Economic Outlook. Fiscal Policy and Macroeconomic Stability. May, Washington.
- IMF [2002]: World Economic Outlook, April, Washington.
- OECD [2001]: Economic Outlook, 70. szám, Párizs, December.

A magyar–amerikai külgazdasági kapcsolatok alakulása 1996–2000 között

SOMOGYI DOROTTYA

*A cikk első részében a szerző azt vizsgálja, hogy a kilencvenes években az USA gazdaságának gyors fejlődése mellett volt-e és milyen kölcsönhatás az amerikai import és az USA-ba irányuló magyar export fejlődése között. Képes volt-e a magyar gazdaság kihasználni az amerikai gazdaság kivételes gazdasági expanziójából következő piacbővülést, és melyek voltak azok a tényezők, amelyek a magyar–amerikai kereskedelmi kapcsolatok fejlődését meghatározták. A cikk a magyar–amerikai kereskedelem alakulását 1992-től követi nyomon, de a kilencvenes éveken belül külön figyelmet fordít az 1996–2000 közötti időszakra. Az USA-ba irányuló magyar kivitel fejlődése az évtized egészében, de főként a kilencvenes évek második felében meghaladta a teljes magyar kivitel növekedésének ütemét. Az Amerikába irányuló kivitel látványos megugrása azonban akkor következett be, amikor a kétoldali kereskedelem – a kilencvenes évek második felében – megjelentek az elektronikai termékek, amelyek iránt az amerikai piacon és a nemzetközi kereskedelemben is a legnagyobb mértékben bővült a kereslet. A szerző a cikk második részében azt próbálta felmérni, hogy milyen irányba fejlesztették tovább magyarországi tevékenységüket a vizsgált időszakban a Magyarországra telepedett amerikai cégek, milyen új tevékenységgel jelentek meg az évtized második felében, és összességében milyen szerepet töltenek be az USA-ba irányuló kivitelünkben. Ezt a folyamatot a szerző 2000-ig vizsgálja. Ez az év tekinthető a kilencvenes éveket jellemző fejlődés utolsó évének. A 2001-ben bekövetkezett amerikai recessziót és annak a magyar kivitelt is érintő hatását csak röviden jelzi.**

Közismert, hogy a *kilencvenes évek elejétől* a magyar külkereskedelem új belső és külső feltételek között fejlődött. Az 1989–1990-ben végbement rendszerváltozással megnyílt az út a piacgazdaságra való áttérésre, a gazdasági nyitásra, a tulajdonviszonyok változására. A rendszerváltásnak az egész kelet-közép-európai régióra való kiterjedésével felgyorsult a magyar külkereskedelem regionális átrendeződése, áruszerkezetének megújulása. A magyar külkereskedelemben korábban nagy részarányal szereplő kelet-

* A cikk „A magyar–amerikai külkereskedelmi kapcsolatok alakulása 1996–2000 között – Az amerikai multinacionális vállalatok nagysága, szerepe a magyarországi külföldi működőtőke-beruházásokban” című, az OTKA T035132-es (KGJ-jelzésű nyilvántartási számon szereplő) kutatás alapján készült.

Somogyi Dorottya, a KOPINT–DATORG Rt. tudományos munkatársa.

európai piacok fontossága marginalizálódott, a magyar kereskedelmi kapcsolatok a fejlett országok piacai, azon belül elsősorban Nyugat-Európa felé tolódtak el. A magyar gazdaság külkereskedelem-függősége tovább növekedett: jelenleg Magyarország az éves nemzeti termék (GDP) több mint felét értékesíti a külső piacokon, és az éves nemzeti termék még nagyobb részaránya származik importból. 1990-ben az összes (áru- és szolgáltatás-) kivitel a GDP 32,8, az összes behozatal 33,7 százalékát tette ki, 2000-ben a megfelelő számok: 61,5, illetve 55,5 százalék (KSH, 1997. 244. o., KSH, 2001. 288. o.).

A kilencvenes években a magyar külkereskedelem fejlődését, szerkezetét, piaci orientációját a gazdaság piacosításához kapcsolódó külföldi *működőtőke-beáramlás* nagymértékben befolyásolta. Az összes külföldi működőtőke-beáramlásban belül meghatározóak voltak az amerikai multinacionális vállalatok által létrehozott termelési kapacitások.

A kilencvenes évek elejétől kialakuló új feltételekkel, ezeknek a magyar külkereskedelemre gyakorolt hatásával, külkereskedelmünk termékszerkezetének, piaci orientációjának változásával számos tanulmány foglalkozik. Ezekre a kérdésekre tanulmányunkban nem térünk ki.¹

1. táblázat

**A magyar külkereskedelem százalékos megoszlása
2000-ben országsoportok és a fontosabb országok szerint
(Százalékos megoszlás)**

Országsoportok	Export	Import
OECD-országok	87	76
Fejlett országok	84	70
–Európai Unió	75	59
–EFTA	1	2
Közép- és kelet-európai országok	13	17
Fejlődő országok	4	13
Fontosabb országok		
Németország	37	26
Ausztria	9	7
Olaszország	6	8
USA	5	4
Hollandia	5	2
Oroszország	2	8
Franciaország	5	4
Nagy-Britannia	4	3
Belgium	3	2
Japán	1	5
Egyéb országok	23	30

Forrás: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv 2000. KSH, Budapest, 2001. 29–30. o.

**A MAGYAR–AMERIKAI KERESKEDELMI KAPCSOLATOK
ALAKULÁSA A KILENCVENES ÉVEKBEN, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL
AZ 1996–2000 KÖZÖTTI IDŐSZAKRA**

**A magyar külkereskedelem regionális megoszlása –
az USA részesedése a magyar külkereskedelemben**

Magyarország közel kétszáz országgal kereskedik, de forgalmának döntő részét a fejlett, illetve az OECD-országokkal, ennek háromnegyed részét pedig az Európai Unióval (EU) bonyolítja. 2000-ben a magyar kivitelnek 87 százaléka irányult a fejlett régió-

¹ Lásd például: *Hamar Judit* [1999b, 2001a, 2001b].

ba, ezen belül több mint 75 százaléka az Európai Unió országaiba. A fejlett régióból származott a behozatal 70 százaléka, ebből az EU részesedése 60 százalék volt. (Lásd az 1. táblázatot.)

Az USA külkereskedelmének alakulása 1990–2000 között

Az 1990-től 2000-ig terjedő időszakban az USA gazdasága évente átlagosan 3,0 százalékkal, 1996–2000 között 3,7 százalékkal növekedett. Ez az öt éves periódus – a II. világháború utáni időszakot figyelembe véve – az amerikai gazdaság egyik legdinamikusabb fejlődő időszaka. Amerika kivételesen gyors fejlődése egyrészt azokkal a *külső változásokkal* függ össze, amelyek a kilencvenes évek elején a hidegháború befejezését, Amerika *első számú világhatalommá* válását eredményezték, másrészt magában az amerikai gazdaságban már a nyolcvanas évek elejétől felgyorsult *szerkezeti változásokkal*, a műszaki előrehaladással, a kilencvenes években pedig az *infokommunikációs technológiák* gyors fejlődésével, majd az e technológiákon alapuló új és nagy sebességgel terjedő *szolgáltatások* tömeges elterjedésével függ össze. Az amerikai gazdaság az évtized folyamán a fejlettség magasabb szintjére került, amit a termelékenység növekedésének felgyorsulása, a vállalatok és a háztartások jövedelmének emelkedése, a gazdaság világpiacon pozícióinak erősödése jellemezte. Ez a folyamat az új vállalatok részvényeinek korábban nem tapasztalt mértékű árfolyam-emelkedését, a munkahelyek számának növekedését, a munkanélküliségi ráta, valamint az árnövekedés történelmi mélypontra süllyedését eredményezte. Az „Új Gazdaság” legfőbb jellemzője, hogy a *magas ütemben* növekvő *beruházásokkal*, a *magas foglalkoztatottsággal párosuló alacsony, sőt mérséklődő árnövekedés tartóssá tette a gazdaság és a jövedelmek növekedését*. A kilencvenes években a befektetéseket kereső nemzetközi működő tőke legfőbb célpontja lett az amerikai gazdaság. 1990–2000 között évente átlagosan 200–220 milliárd dollár nagyságú tőke áramlott a gazdaságba, elsősorban az európai országokból.

A változások eredményeként felgyorsult az amerikai *külkereskedelem* fejlődése, a világpiacon emelkedett az amerikai termékek versenyképessége és az USA részesedése a világkereskedelemből: az évtized során mind az amerikai export, mind az amerikai import átlagos éves növekedése meghaladta a világexport, illetve a világimport átlagos éves növekedését. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

Összefüggések a világ és az amerikai árukereskedelem alakulásában 1990–2000 között (Milliárd dollárban)

	1990	2000	Átlagos növekedés százalékban 1990–2000 között
Világexport	3 425 879	6 164 840	6,1
Világimport	3 556 544	6 372 875	6,0
–USA-áruexport	393 592	781 125	7,1
–USA-áruimport	516 987	1 257 640	9,3
USA részesedése a világ áruexportjából, százalékban	11,5	12,7	
USA részesedése a világ áruimportjából, százalékban	14,5	19,7	

Forrás: UN Monthly Bulletin of Statistics, 1998. február, 2002. január, valamint saját számítások.

Az amerikai piacgazdasági feltételek és a gazdaságnak a szolgáltatások felé tartó folyamatos eltolódása mellett az *áruimportnak* egyre nagyobb az aránya a belföldi kereslet ellátásában. Az (áru-) import részesedése az amerikai GDP-ben 1990 és 2000 között 8 százalékról közel 14 százalékra emelkedett. (Ez az arány azonban lényegesen alacsonyabb jelenleg is, mint a legnagyobb fejlett európai országokban – Németországban, Nagy-Britanniában, Franciaországban –, ahol meghaladja a GDP 25-28 százalékát. Kivétel Japán, ott az import a GDP 10 százaléka alatt áll.) Az *amerikai árukereskedelemben a deficit évről évre növekszik*, ami – többek között – az amerikai gazdaság szerkezetében és a nemzetközi munkamegosztásban végbemenő folyamatos változásokkal is összefügg. (Az árumérleg hiánya 2000-ben meghaladta a 460 milliárd dollárt, ami a 2000. évi folyó áras GDP 4,6 százaléka volt. Az áru- és szolgáltatásmérleg hiánya 364 milliárd dollár körül alakult 2000-ben, ez az éves GDP 3,7 százaléka volt.) A kereskedelmiáru-mérleg növekvő hiánya a kilencvenes években az amerikai gazdaságba áramló, már említett jelentős mennyiségű (évente 200-220 milliárd dollárnyi) működőtőke-beáramlás mellett kezelhető maradt. (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

Az USA áru-külkereskedelme
(Millió dollárban)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Export	393,6	421,7	448,2	465,1	512,6	584,7	625,1	689,2	682,1	695,0	785,6
Import	495,3	488,5	532,7	580,7	663,3	743,4	795,3	870,7	911,9	1 025,0	1 244,9
Egyenleg	-101,7	-66,8	-84,5	-115,6	-150,7	-158,7	-170,2	-181,5	-229,8	-330,0	-459,3

Forrás: US Consensus Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2001 (121. kiadás). Washington D. C. 2001.

Az USA áru- és a szolgáltatáskereskedelmének alakulása közötti összefüggések

Érdemes itt rövid kitérőt tenni, hogy az amerikai gazdaság szektorok szerinti szerkezetét bemutassuk. (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat

Az USA nemzeti termékének szektorok szerinti előállítása

Szektorok	1997	1999
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	1,6	1,3
Kitermelőipar	1,4	1,2
Feldolgozóipar	16,6	16,0
Építőipar	4,1	4,4
Villamos energia, gáz, víz	2,5	2,3
Kereskedelem, vendéglátó- és szállodaipar,	16,6	16,9
Szállítás, készletezés, hírközlés	5,8	6,0
Pénzügy, biztosítás, ingatlankereskedelelem, üzleti szolgáltatások	23,7	24,6
Egyéb szolgáltatások*	27,5	27,1
Külgazdítás	0,2	0,2
Összesen	100,0	100,0

*A kismértékű visszaesés a kormányzati szolgáltatások átmeneti visszaeséséből adódott.

Forrás: The Europa World Yearbook, 2001, Vol. II. London, Europa, Publications, 2001.

1999-ben a termelési szektorokban hozták létre a nemzeti termék egynegyedét, míg a különféle szolgáltatásokkal állították elő annak közel 75 százalékát. Az adatok szerint az árutermelő szektor aránya a gazdaságban fokozatosan tovább csökken. Ez jelenleg

már elsősorban az ipari, feldolgozóipari ágazat részarányának csökkenését jelenti a nemzeti termék előállításában, bár 1997-hez képest még kisebb lett a mezőgazdaság és a kitermelőipar részesedése is. A termelékenységnövekedés egyik forrása, hogy a feldolgozóiparban előállított termékészarányt (1999-ben: 16 százalékot) a foglalkoztatottak kevesebb mint 15 százaléka hozta létre. A recessziót követő megélénkülési szakasz elején különösen jellemző, hogy a termelésnövekedéssel a foglalkoztatottak száma változatlan marad.

Az amerikai gazdaságban *tovább növekszik a szolgáltató szektor aránya*, és itt jön létre a legtöbb új munkahely is, növekvő igénnyel a felsőfokú végzettséggel rendelkező munkaerő iránt. A leggyorsabban bővülő szolgáltatások közé tartozik az egészségügyi ellátás, a bank- és biztosítási szolgáltatások, a szállítás, az infokommunikációs szolgáltatások, a turizmus, a vendéglátóipar, a szórakoztató ipar. A szolgáltatások nagyobb része már a nemzetközi kereskedelembe is bekapcsolódott.

Amerika azonban (a maga szempontjából) nem tartja kielégítőnek a szolgáltatások jelenlegi *nemzetközi kereskedelempolitikai* feltételeit. A kilencvenes évek közepétől (Uruguayi Megállapodás) az USA erőteljesen szorgalmazza a nemzeti piacok megnyitását a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmének bővítése érdekében. Ehhez minden segítséget elvár a Világkereskedelmi Szervezettől (WTO) is.

A gazdaság szerkezetében végbemenő változások az USA külkereskedelmében is tükröződnek.

5. táblázat

**Irányzatok az USA áru- és a szolgáltatás-külkereskedelmében
és a részarányok változásában**
(Millió dollárban)

	1990	Az összes forgalom százalékban	2000	Az összes forgalom százalékban	Átlagos éves növekedés 1990–2000 között százalékban
Áru- és szolgáltatásexport*	536,1	100	1 102,9	100	6,8
– Áruexport	389,3	72,7	779,3	71,0	6,5
– Szolgáltatásexport	146,8	27,3	317,3	29,0	7,2
Áru- és szolgáltatásimport*	616,0	100	1 466,9	100	8,2
– Áruimport	498,3	81,0	1 244,9	85,0	8,7
– Szolgáltatásimport	117,6	19,0	221,9	15,0	5,9

*Ebben a táblázatban az áruexport- és az áruimportadatok összetétele más, mint a 3. táblázatban, ez főként a különféle katonai célú szállítások kihagyásával függ össze.

Forrás: US Consensus Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2001 (121. kiadás). Washington D. C. 2001.; valamint *Survey of Current Business*, 2001. szeptember, 12 o.

Az 5. táblázatból látható, hogy a kilencvenes években az áru- és szolgáltatások importja magasabb ütemben bővült, mint az áru- és szolgáltatások exportja. További információ a táblázatból, hogy az *áruexport* kisebb ütemben emelkedett a vizsgált időszakban, mint az export egésze, míg a *szolgáltatások* kivitelének növekedési üteme magasabb volt, mint az összes exporté. Az export növekedését meghaladó *import* bővülése a vizsgált időszakban elsősorban az *áruimportnak* az átlagosnál gyorsabb emelkedésével függ össze. A *szolgáltatások importjának* növekedési üteme viszont alacsonyabb, mint a *szolgáltatások exportjának* átlagos növekedése a 10 éves időszakban. A szolgáltatások a kivitel 27 százalékát tették ki 1990-ben, 2000-ben ez az arány megközelítette a 29 százalékot, vagyis kismértékben emelkedett. A szolgáltatások kereske-

delmében keletkezett többlet egy évtized alatt 6 milliárd dollárról 76,5 milliárdra nőtt, ez azonban távolról sem ellensúlyozza az áruforgalomban keletkezett hiányt, amely 10 év alatt 109-ről körülbelül 460 milliárd dollárra emelkedett. Amerikai részről napirenden tartják a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmének további liberalizálását.

A kilencvenes években bizonyos kettősség figyelhető meg az USA külgazdasági kapcsolataiban: miközben az amerikai multinacionális vállalatok minden korábbinál nagyobb mértékben terjeszkednek és a globalizáció fő hordozói, az amerikai piacon a külföldi termékek – főként a hagyományos ágazatokban (acélipar, autógyártás, a gépipar egyes termékei, a könnyűipari cikkek) – egyre nagyobb mértékben szorítják ki a hazai vállalatokat. (A kilencvenes években a belföldi fogyasztásban az import részaránya átlagosan 23 százalék körül alakult, az évtizedfordulón meghaladta a 31 százalékot. A tartós fogyasztási cikkekben belül a járművek esetében az import részaránya a közel 45 százalékról 51 százalék közelébe emelkedett. A nem tartós fogyasztási cikkeknel az import aránya a „fűtőanyag” és az „egyéb” árucsoportnál lett lényegesen magasabb. A tartós fogyasztási cikkek árucsoport egészénél az import részaránya kismértékben csökkent, a nem tartós fogyasztási cikkek árucsoport egészénél viszont az import aránya a fogyasztásban közel megkétszereződött.)

Magyarország és az USA közötti kereskedelem alakulása 1992–2000 között

A magyar–amerikai kereskedelem dinamikája és áruszerkezetének változása 1992–2000 között

Az USA-ba irányuló magyar export kereskedelem- és beruházáspolitikai feltételei

Magyarország exportjában az USA általában az ötödik-hatodik legfontosabb partner, évi 5-6 százalékos részesedéssel. A magyar importban az USA a hatodik-hetedik helyen áll, részesedése a magyar behozatalban 4 százalék körüli volt 2000-ben. Magyarország részesedése az USA külkereskedelmében elenyésző: 0,07 százalék körüli.

A kilencvenes években azonban mind az USA-ba irányuló magyar export, mind az onnan származó import számára új lehetőségek nyíltak meg. A kétoldalú kapcsolatok fejlődése minden területen felgyorsult.

A kilencvenes évek *első felében* a két ország közötti kapcsolatok fejlődését, a kereskedelem felgyorsulását elsősorban a különféle kereskedelempolitikai könnyítések segítették, az évtized *második felében* a Magyarországra telepedett amerikai működőtőke-beruházások voltak a forgalom dinamikájának és összetételének fő meghatározói és forrásai.

A kereskedelempolitikai feltételek alakulása

Magyarország az USA-tól – a rendszerváltással is összefüggő – következő fontosabb *kereskedelempolitikai kedvezményekhez* jutott a kilencvenes évek elejétől.

– Az USA 1989. január 1-jétől Magyarországra is kiterjesztette *Általános Vámpreferencia Rendszerét* (Generalised System of Preferences) – a GSP-t.²

– 1989 októberében Bush elnök javaslatára az USA Magyarországra is kiterjesztette az *időtartamhoz nem kötött*, állandó érvényű legnagyobb kedvezményt (MFN – Most

² Az USA a rendszert az 1974-es Kereskedelmi Törvény alapján, 1976-ban vezette be, jóval később, mint a többi fejlett OECD-ország.

Favoured Nation), ami nagymértékben stabilizálta a kétoldalú kereskedelmi kapcsolatok fejlődését.³

– 1993 után Magyarország lekerült a COCOM-listáról (ezzel elsősorban a Magyarországra irányuló amerikai export elől hárult el egy sor akadály, de fontos volt a magas műszaki színvonalú termékek beszerzése szempontjából a magyar fél számára is).

– A magyar–amerikai kapcsolatok fejlődésében fontos előrelépés volt a *szellemi tulajdon védelméről szóló megállapodás*, amit a két ország 1993. szeptember 24-én írt alá, elhárítva ezzel az egyik legnagyobb akadályt a kapcsolatok fejlődése elől.

– Az amerikai vállalatok magyarországi beruházásainak ösztönzésére az amerikai kormány az amerikai exportőrök számára megkönnyítette az Eximbank, az OPIC (Overseas Private Investment Corporation) és a vállalatok tevékenységét ösztönző befektetési alapokhoz való hozzájutást.

A kilencvenes évek elejétől az USA-ba irányuló magyar kivitelnek több mint 60 százaléka bonyolódott a GSP keretében, vagyis az export vagy vámmentesen, vagy alacsonyabb vámmal került az USA-piacra. (A teljes amerikai importnak egyébként mindössze 3 százaléka sorolható a GSP-rendszer keretébe. A kilencvenes évek közepén a mintegy 17 milliárd dollár értékű GSP-importból Magyarország 1,1 százalékkal részesedett.)⁴

A GSP-listán olyan kész- és félkész termékek, bizonyos mezőgazdasági, halászati és alapvető ipari nyersanyagok szerepelnek, amelyek egyébként nem vámmentesek. 2002-ben ismét van esély arra, hogy az év közepétől a Kongresszus meghosszabbítsa a GSP érvényességét, mivel Magyarország a múlt évben – engedve az amerikai nyomásnak – egy sor termékre (egyoldalúan) leszállította a vámokat.⁵

Az USA-ba irányuló kivitelünk GSP-n kívüli részére a legnagyobb kedvezmény szerinti vámok érvényesek. Az *Uruguayi Megállapodás* megkötésének idején (1995) az USA-vámok importforgalommal súlyozott átlaga 5,1 százalék volt. (Az alacsony átlag mögött az eltérések jelentősek: a dohány, a textiláru, a ruházati cikkek, a lábbeli, a gyógyszerek, a vegyipari termékek, az üvegáru vámtételei 19–35 százalék között mozogtak.)

Az Uruguayi Megállapodás értelmében a legnagyobb kedvezmény szerinti vámok – elsősorban az ipari termékekre 1995-től kezdve 5-10 éves időtávban – fokozatosan mérséklődnek.⁶

Az amerikai működő tőke megjelenése az exportban

Az USA-ba irányuló kivitelünk 1992–2000 között évente átlagosan 20 százalék körüli ütemben bővült, az időszak egészében közel 4,4-szeresére emelkedett.⁷ (Ugyanebben az időszakban a magyar kivitel egésze 2,6-szeres növekedést ért el.)

³ Magyarországnak az USA 1978-ban (jóval később, mint a többi fejlett ipari ország) megadta a legnagyobb kedvezményt, de ezt évente hosszabbították, ami komoly bizonytalansági tényező volt a kétoldalú kapcsolatokban.

⁴ A GSP-t az USA a kilencvenes évek elejétől fokozatosan kiterjesztette valamennyi CEFTA-országra. Így a GSP-feltételekkel szállított termékeinkkel elsősorban a fejlődő és a kelet-közép-európai országokkal kell versenyeznünk.

⁵ Az amerikai–magyar bilaterális megállapodás keretében a magyar fél által unilaterálisan csökkentett vámok multilaterálisan érvényesek. A vámsökkentés bizonyos déligyümölcsökre, illóolajokra, illatszerekre, szépség- és testápolókra, egyes gépcsoportokra és alkatrészekre, elektromos cikkekre, gépjárművekre és egyes optikai termékekre vonatkozik. (*Magyar Közlöny*, 38. szám, 2002. március 22.).

⁶ Összességében a fejlett országokban az ipari termékek legnagyobb kedvezmény szerinti tarifái, súlyozott kereskedelmi bázison – nyersolaj nélkül –, átlagosan 38 százalékkal, 6,3 százalékról 3,9 százalékra csökkennek. Az USA teljes importjában a vámmentesen bevihető termékek aránya 12 százalékról 40 százalékra emelkedik. A legvédettebb termékek továbbra is a textil-ruházat és a bőr lábbeli számít.

⁷ A magyar–amerikai forgalmat 1992–2000 között vizsgáljuk, mivel az USA külkereskedelmével összehasonlítható adataink (SITC Rev3) a magyar–amerikai forgalomra csak erre az időszakra állnak rendelkezésre. Az OECD és a magyar statisztikai adatok között minimális az eltérés.

Az USA–magyar kétoldalú kereskedelmi forgalom alakulása
(Millió dollárban)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Magyar export az USA-ba	336,5	367,8	421,3	413,5	464,3	609,8	1045,3	1297,2	1 475,0
Magyar import az USA-ból	323,1	489,2	439,8	481,7	568,8	797,7	992,8	967,9	1 223,6
Egyenleg	13,4	-121,4	-18,5	-68,2	-104,5	-7,9	53,5	329,3	251,9

Forrás: OECD International Trade by Commodity Statistics, Vol. 2001/2. Párizs, OECD, 2001.

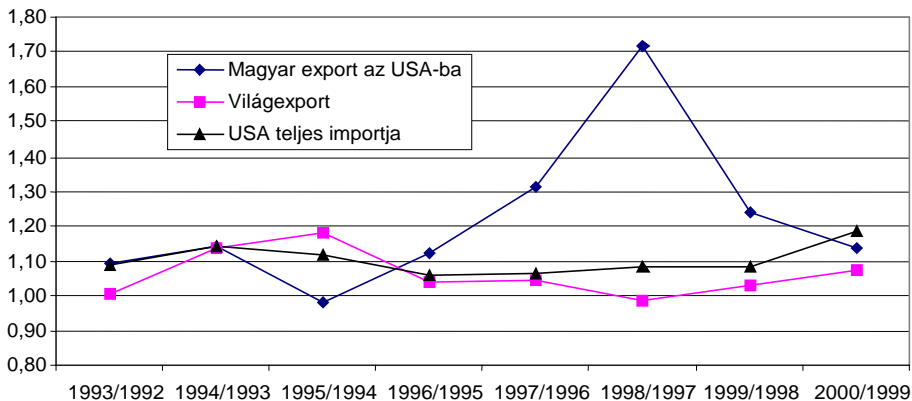
Az USA-ba irányuló exportunk fejlődését egyrészt a hatalmas amerikai piac tartós bővülése, az import gyors növekedése, másrészt – meghatározó mértékben – a kilencvenes évek második felére az országba települt amerikai működő tőkével, *zöldmezős beruházásokkal* megalapozott termelés felfutása (ezen belül az amerikai piacon a kilencvenes évek második felében legnagyobb keresletnek örvendő informatikai termékek gyártásának Amerikán kívülre, többek között Magyarországra való helyezése) alapozta meg.

Nagyságrendi változás következett be a kivitelben 1997-ben, amikor exportra kerültek az amerikai beruházók által (IBM) Magyarországra telepített termelési kapacitások által gyártott termékek. Az USA-ba irányuló magyar export értéke egyik évről a másikra közel megkétszereződött: az 1997-es 610 millió dollárról 1998-ra 1 milliárd dollár fölé emelkedett és a következő két évben is dinamikusan fejlődött.

1996–2000 között az USA-ba irányuló magyar kivitel átlagos éves növekedése 33 százalék volt, ami messze meghaladta a teljes magyar kivitel, valamint az USA importjának ebben az időszakaszban ugyancsak magas – évente átlagosan 10-11 százalékos – növekedését. Az export növeléséhez járuló termékek – számítógép-alkatrészek – teljes egészében a 7-es (SITC) árucsoportba sorolhatók. (Lásd az 1. és 2. ábrát.)

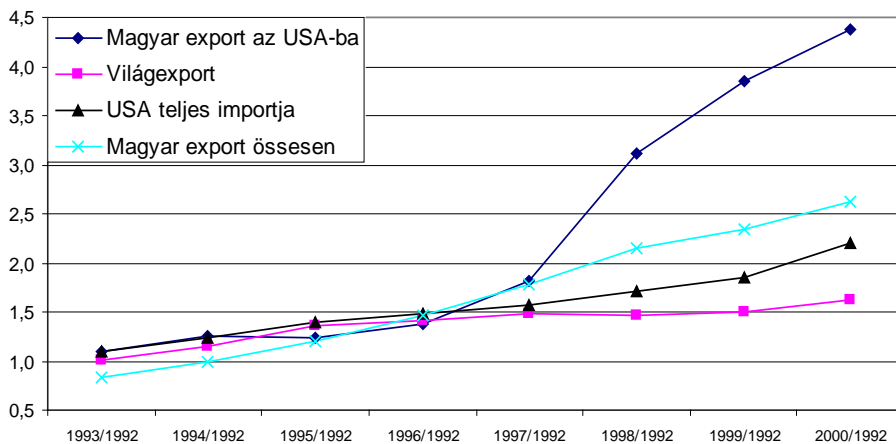
1. ábra

A világexport, az USA-ba irányuló magyar export és az USA importjának növekedése az előző évhez viszonyítva
(Százalékban)



Forrás: OECD International Trade by Commodity Statistics, Vol. 2001/1. OECD, Párizs, 2001.

Az USA-ba irányuló magyar kivitel, a világexport és az USA teljes importjának növekedése 1992–2000 között



Forrás: OECD *International Trade by Commodity Statistics*, Vol. 2001/2., OECD, Párizs, 2001. KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvek., GM Külkereskedelmi termékforgalom, 2001. január–december. IKM Információ.

Az USA-ból származó magyar import az 1992–2000 közötti időszakban évente átlagosan 18 százalékkal bővült, meghaladva a teljes magyar importnak erre az időszakra számított 13 százalékos körüli növekedését, illetve az USA exportjának növekedését, amely 1992–2000 között évente átlagosan közel 7,2 százalékkal bővült.⁸ Vagyis az USA-ból származó magyar árubehozatal az évtizedre vetített átlag tekintetében lényegesen magasabb ütemet ért el, mint ahogyan az USA teljes áruexportja nőtt.

A magyar–USA kereskedelem áruszerkezete

A magyar–amerikai kereskedelem fejlődésén belül külön is vizsgáljuk az 1996–2000 közötti időszakot (lásd a 7. táblázatot), mivel itt már olyan tényezők érvényesültek, amelyek nagyságrendileg módosították az addig nagyjából egyenletesen fejlődő kétoldali kapcsolatokat. Az áruforgalom mindkét irányba dinamikusan emelkedett, az USA-ba irányuló magyar kivitel az öt év alatt (1996–2000) több mint megháromszorozódott, a behozatal pedig több mint kétszeresére emelkedett, miközben mindkét oldalon számottevő termékcsera-bővülés is végbement.

A kivitel áruszerkezetében három árucsoportnál ment végbe markáns változás: több évtizedes piaci jelenlét után *élelmiszer-kivitelünk teljesen marginalizálódott az amerikai piacon*. A forgalom ebben a termékcsoportban abszolút értékben is csökkent. Közel hasonló a helyzet a *feldolgozott termékek*nél is. E termékcsoport részaránya majdnem a korábbi felére csökkent, miközben a legnagyobb értékű termékek kivitele az elmúlt években abszolút értékben is visszaesett.

⁸ A világimport ugyanezen idő alatt (1992–2000) évente átlagosan 6,7 százalékkal nőtt. (UN Monthly Bulletin of Statistics, 2000. szeptember, 92. o., valamint 2002. január, 104. o.)

**Az USA-ba irányuló magyar kivitel és az USA-ból származó magyar behozatal
áruösszetétele a fő árucsoportok szerint 1996-ban és 2000-ben**
(Forintban számolva, százalékos megoszlásban)

Árucsoport	Export		Import	
	1996	2000	1996	2000
Élelmiszer, ital, dohány (0+1)	11,1	1,7	5,1	2,4
Nyersanyagok (2+4)	1,2	0,1	1,5	1,1
Energiahordozók (3)	0,2	0,1	0,1	0,3
Feldolgozott termékek (5+6+8+9)	41,4	21,2	33,8	37,0
Gépek, gépi berendezések (7)	46,1	76,9	59,5	59,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1996, 2000. KSH, Budapest, 1997, 2001.

Az 1996–2000 közötti rövid időszakban 46-ról 77 százalékra emelkedett a *gépek csoportjának* részaránya. Ez – mint említettük – a 75-ös termékcsoporthoz rendkívül gyors forgalmának növekedésével függ össze. A SITC Rev3 75-ös tétel kivitelének éves átlagos növekedése 1997–2000 között meghaladta a 80 százalékot. Összességében a feldolgozott termékek részaránya (gép és feldolgozott termékek) az USA-ba irányuló magyar kivitelben, 2000-ben 98 százalékot tett ki. Ez kismértékben magasabb arány, mint az USA-ból származó magyar behozatalban a feldolgozott termékek részaránya (96,2 százalék).

Az USA-ba irányuló magyar export termékskálája

Az USA-ba irányuló magyar kivitel – a forgalom jelentős emelkedése ellenére – viszonylag *kis számú termékből* áll, és az exportált termékek számának növekedése a nyolc év alatt nem volt számottevő. Az export növekedése egyrészt a *termékszála* bővüléséből, nagyrészt azonban – az adott szerkezeten belül – bizonyos termékek, termékcsoporthoz kivitelének mennyiségi, illetve minőségi növekedéséből adódott. Kevés információ van arról, hogy az USA-ba irányuló kivitelünkben – a multinacionális vállalatok mellett – mennyire tudtak érvényesülni a hazai kis- és közepes vállalatok. Kivitelünk szerkezetének változása – a hagyományos késztermékcsoporthoz (elsősorban könnyűipari fogyasztási cikkek) kivitelének részaránycsökkenése – alapján inkább az amerikai piacról való kiszorulásuk feltételezhető.

A fejlődés azonban így is jelentős. Az USA-ba irányuló kivitelben belül 2000-re nagyjából kétszeresére emelkedett azoknak a termékeknek a száma, amelyekből az export értéke meghaladta az évi 5 millió dollárt. 1992-ben 11 termék képviselte a magyar kivitel 81 százalékát. Ezek értéke termékcsoporthozként 5 és 69 millió dollár között változott, kiugróan magas tétel a kivitelben nem volt.

2000-re 20+1 termék adta a kivitel 95,5 százalékát, ezen belül a „Gépek és szállítóeszközök” (7) termékcsoporthoz a 77 százalékát. A 20 tétel értéke 5 és 133 millió dollár között alakult, míg a 75-ös SITC Rev3-tétel – *Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés* – egymagában meghaladta az évi 785 millió dollárt, *ami a teljes kivitel 53 százaléka volt*. Jelentősebb tétel még a 7-es árucsoporton belül a 9 százalékkal részesedő *villamos gép, villamos készülék és műszer csoport* (77), valamint a 8 százalékkal részesedő *közúti jármű* termékcsoporthoz (78). A *kisebb feldolgozottságú* „Vegyő árú és hasonló termék” csoport (5), *az anyag szerint csoportosított* „Feldolgozott termékek” csoport (5+6+8+9) együttesen 21 százalékkal részesedett a kivitelben.

Az USA-ba irányuló kivitelben a legfontosabb tételek exportértékének és részarányának változása 1992–2000 között
(Ezer dollárban és százalékban)

Sorszám	SITC-csoport	Megnevezés	1992	Részesedés az USA-ba irányuló teljes exportban, százalékban	2000	Részesedés az USA-ba irányuló teljes exportban, százalékban
1	75	Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés	733	–	785 050	53,2
2	77	Villamos gép, villamos készülék és műszer	19 121	5,7	131 133	8,9
3	78	Közúti jármű	69 806	20,7	122 877	8,3
4	84	Ruházati cikk és öltözköztetési készítmény	69 595	20,7	54 771	3,7
5	74	Általános rendeltetésű ipari gép	4 917	1,5	44 430	3,0
6	66	Nemfém ásványból készült termék	16 979	5,0	40 830	2,8
7	51	Szerves vegyi termék	9 729	2,3	41 773	2,8
8	69	Fémtermék	3 538	1,0	37 958	2,6
9	89	Egyéb, különféle feldolgozott termék	4 655	1,4	25 412	1,7
10	76	Híradástechnikai, hangrögzítő és -lejátszó készülék	3 308	0,9	18 123	1,2
11	72	Speciális szakipari gép	7 697	2,2	16 777	1,1
12	82	Bútor és bútorelem	3 421	1,0	14 798	1,0
13	71	Energiafejlesztő gép és berendezés	3 518	1,0	12 998	0,9
14	68	Színesfém	20 920	6,2	13 722	0,9
15	67	Vas és acél	4 693	1,4	8 696	0,6
16		Hús és húskészítmény	22 322	6,6	7 184	0,5
17	54	Gyógyszer- és gyógyszerészeti termék	9 859	2,9	7 953	0,5
18	65	Textilfonal, szövet, egyéb textilipari gyártmány	10 308	3,1	7 038	0,5
19	87	Szakmai, tudományos ellenőrző műszer	995	–	7 806	0,5
20	88	Fényképezési és optikai készülék, berendezés és felszerelés	2 378	0,7	7 757	0,5
21	05	Zöldségféle és gyümölcs	16 291	4,8	5 822	0,3
Kiemelt termékek összesen			304 783	90,6	1 412 908	95,8

Forrás: OECD *International Trade by Commodity Statistics*, Vol. 2001/2. OECD, Párizs, 2001.2

Az egymilliárd dollárt már meghaladó magyar behozatalban 2000-re jelentősen emelkedett a késztermékek, és ezen belül is a (SITC csoportosítás szerinti) gépek, berendezések részaránya, és tovább emelkedett a most már egy termékcsoportba tartozó félkész termékek (5+6), illetve a fogyasztási cikkek (8) részesedése is. Az USA-ból származó magyar behozatalban a feldolgozott termékek és a gépek, berendezések részaránya a tíz év alatt 96 százalék fölé került, míg 1992-ben ezek aránya 84 százalék körüli volt. A gépek, berendezések árucsoport részesedése (59,2 százalék) az USA-ból származó magyar behozatalban magasabb, mint a teljes magyar importban (52 százalék). (Lásd a 8. táblázatot.)

*Az amerikai import termékszerkezetének összetevése
a magyar exporttal a dinamikusan fejlődő termékforgalom alapján*

Az USA teljes importjában és az USA-ba irányuló magyar kivitelben dinamikusan emelkedő termékek forgalmának bővülése alapján a következők állapíthatók meg.

Az amerikai importban gyors ütemben, éves átlagban 10-14 százalékkal emelkedett a szerves vegyi termékek (51), egyes fogyasztási cikkek (82, 84), az irodagép- és a gépi adatfeldolgozó berendezések, (75), a híradástechnikai, hangrögzítő és lejátszó készülékek (76), a villamos gépek, villamos készülékek és műszerek (77), a közúti járművek bevétele (78). A 7-es csoportba tartozó négy termékcsoport (75, 76, 77, 78) – az alajon kívül – egyébként abszolút összegben is a legmagasabb értékű az amerikai bevételben. 2000-ben az USA importjának több mint 35 százalékát képviselte. Alacsonyabb ütemben, éves átlagban 8-9 százalékkal nőtt az anyag szerint csoportosított feldolgozott termékek bevétele [textilfonal, szövet (65), a nemfémes ásványból készült termékek (66), a színesfém (68) és a fémtermékek (69) bevétele].

Az olajimport évente átlagosan 9 százalékkal emelkedett. Az USA importján belül alacsony, 2-6 százalékos növekedést mutat a hús és húskészítmények (01), a tejfélék (02), a zöldség és gyümölcsfélék (05) bevétele.

Az USA-ba irányuló magyar kivitelben nagyrészt azoknak a termékeknek a forgalma emelkedett gyors ütemben, amelyek bevétele az USA importjában is meghaladta az import átlagos növekedését, vagy közel hasonló mértékű volt.

Az ezermilliárd dollár feletti értékű, a SITC Rev3 szerinti 97 árucsoportot tartalmazó hatalmas terméktömegű amerikai importból a magyar kivitel döntő része (2000-ben 95,5 százaléka) 21 árucsoportra koncentrálódott. (Lásd a 9. táblázatot.)

A 9. táblázat szerint az amerikai piacon a mezőgazdasági termékek, a zöldség, gyümölcsfélék iránt a kilencvenes években is volt kereslet – bár növekedése a teljes import átlagos növekedésétől elmaradt. A kereslet bővülését a magyar exportálók ebben a két termékcsoportban nem használták ki. Ugyanez vonatkozik a 65-ös (textil-szövet), a 68-as (színesfém) és a 84-es (ruházati cikk) árucsoportokra. Mindhárom árucsoportban a forgalom abszolút értékben is csökkent az USA-ba menő magyar kivitelben. *Az előbb felsorolt termékcsoportokban (01, 05, 65, 68, 84) a magyar exportőrök jelentős piacvesztést szenvedtek el a kilencvenes években.* Az alapvető ok – mint ismeretes – a termelés szűkülése (mezőgazdaság), a textil- és ruházati ipar gyors leépülése, eltűnése a rendszerváltás, illetve a keleti piacok elvesztése után. Megtartotta az amerikai piacot, sőt *növelte eladásait a magyar (illetve külföldi kézbe került) vegyipar (51, 52), az egyes félkész termékeket gyártó ágazatok (66, 67, 69), az ugyancsak a külföldiek által megvásárolt gépipar (72, 75, 76, 77, 78).* Az USA-ba irányuló magyar kivitelben – a táblázatból ez látható – *a amerikai emelkedő termékcsoportok forgalmának bővülése nemcsak lépést tartott az amerikai importban a megfelelő és az átlagosnál magasabb ütemben emelkedő termékcsoportok forgalmának emelkedésével, hanem jóval meg is haladta azt*

(51, 52, 66, 67, 69, 72, 75(!), 76, 77, 85, 89). A felsorolt árucsoportokból külön is kiemelhető teljesítmény – figyelembe véve a hatalmas versenyt és az e cikke érvényes amerikai kereskedelempolitikai korlátozásokat – az USA-ba irányuló *cipőexportunk*.

9. táblázat

**A legmagasabb ütemben emelkedő termékek
az USA teljes importjában és ugyanazon termékek átlagos éves növekedése
az USA-ba irányuló magyar kivitelben 1992–2000 között**

SITC Rev3	USA-import Termékmegnevezés	1992–2000 közötti átlagos éves növekedés, százalékban	
		USA-importban	Az USA-ba irányuló magyar kivitelben
01	Hús és húskészítmény	3,4	(–)*
05	Zöldségféle és gyümölcs	4,4	(–)
33	Kőolaj és kőolajtermék	10,2	(–)
51	Szerves vegyi termék	14,0	20,0
52	Szervetlen vegyi termék	7,0	39,8**
54	Gyógyszer és gyógyszerészeti termék	19,0	(–)
65	Textilfonal, szövet, egyéb textilipari gyártmány	8,0	(–)
66	Nemfémes ásványból készült termék	9,0	11,6
67	Vas és acél	5	8,0
68	Színesfém	8,0	(–)
69	Fémtermék	9,0	34,5
72	Speciális szakipari gép	6,8	10,2
75	Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés	12,8	139,2
76	Híradástechnikai, hangrögzítő és -lejátszó készülék	13,1	23,7
77	Villamos gép, villamos készülék és műszer	13,1	27,2
78	Közúti jármű	9,7	7,3
84	Ruházati cikk és öltözködéskiegészítő	8,7	(–)
85	Lábbeli	4,2	15,9
89	Egyéb különféle feldolgozott termék	8,3	23,6
	USA teljes áruimport	10,4	20,3

* A táblázatban a (–) jellel azt kívántuk szemléltetni, hogy az adott termékcsoportban az USA-ba irányuló magyar kivitel abszolút értékben is csökkent, noha az amerikai importban a termékcsoport bevétele a kilencvenes években is emelkedett.

**Nagyon alacsony szintről indult.

Forrás: OECD *International Trade by Commodity Statistics*, Vol. 2001/2. OECD, Párizs, 2001.

2001-ben az infokommunikációs ágazatok válságától legnagyobb mértékben sújtott amerikai piacra irányuló magyar kivitelben a gépek árucsoport (75) növekedése az előző évi forgalom 73 százalékára csökkent, és elmaradt az 1999. évi kivitel nagyságától is (GM Külkereskedelmi..., 2001. január–december). Az USA-ba irányuló kivitel egészének növekedése 2001-ben 4,5 százalékra „csillapodott” az előző évi 35 százalék feletti növekedési ütemről. A teljes magyar kivitelben a gépek (alkatrészek), szállítóeszközök, vagyis a 7-es árucsoport kivitelének növekedése 4,4 százalékra lassult, az előző évben még 17,5 százalékos növekedés után.

Az amerikai–magyar kapcsolatok fejlődése a kilencvenes években sikeresnek tekinthető. A forgalom fejlődése tükrözi a magyar gazdaságban végbement mélyreható változásokat, amelyek a kétoldalú gazdasági kapcsolatok fejlődéséhez hosszabb távon is forrásként szolgáltak. Ez a kivételesen dinamikusan bővülő világ- és nemzetgazdasági, piacfejlődési szakasz 2000-rel – a jelek szerint – véget ért. 2001-től a kereskedelemfejlődés és a kétoldalú kapcsolatok további alakulásának feltételei megváltoztak, és a hagyományos „átlagos növekedési ütem” jellemzi azokat egy időre.

AZ AMERIKAI MŰKÖDŐTŐKE-BERUHÁZÁSOK ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON 1996–2000 KÖZÖTT

A kilencvenes években az USA gazdaságának új fejezetét jelenti az *amerikai multinacionális vállalatok* tevékenységének világméretű növekedése, többek között a kelet-közép-európai országokban való tömeges megjelenése. A multinacionális vállalatok a kelet-közép-európai rendszerváltó országokban új iparágakat, új termékek gyártását honosították meg, hozzájárultak a szolgáltatások korszerűsítéséhez, az exportstruktúra megújításához, az export mennyiségének és minőségének emeléséhez.

A magyar–amerikai kapcsolatokban a kilencvenes években – a kereskedelem mellett – egyre nagyobb jelentőségűvé vált az a kapcsolatrendszer, amely a Magyarországra bevonuló amerikai működő tőke, az amerikai multinacionális vállalatok megjelenése nyomán jött létre.

A Magyarországra telepített amerikai beruházások számbavételét (legalább) két szempont indokolja:

- a kilencvenes években a Kelet-Közép-Európába áramló amerikai működő tőke mintegy 40 százaléka Magyarországra áramlott 2000-ig, ami az eredményes piacgazdaságra való áttérés elismerésének, illetve az új körülmények között működő gazdaság iránti bizalomnak is tekinthető;

- a magyar kivitel sikeres fejlődésének, a fejlett piacokra való átterelésének egyik forrását képezte az a termelési háttér, amit a kilencvenes években a Magyarországra telepedett amerikai multinacionális vállalatok hoztak létre, és amely 1997-től az USA-ba irányuló magyar kivitel növekedésének is egyik fő forrása volt.

Az amerikai működő tőke alakulása, a beáramló amerikai működő tőke főbb jellemzői a kilencvenes évek első felében – Rövid áttekintés

Az amerikai befektetők egy része már a rendszerváltás előtt, a nyolcvanas évek végén (néhányik még korábban) megjelent az országban. A rendszerváltás után a folyamat felgyorsult. Az amerikai multinacionális vállalatok nagyobb része a Nyugat-Európában lévő tevékenységét terjesztette ki Kelet-Közép-Európára, illetve Magyarországra felé, de számos multinacionális cég érkezett közvetlenül a tengerentúlról is.

Az amerikai működő tőke beáramlásának sokféle indítatása volt, többek között azok a bevezetőben vázlatosan említett gazdasági szabályozók, amelyek a magyar gazdaság piaccgazdasággá való átalakítását célozták (kereskedelemliberalizálás, a piaci normákhoz közelítő vállalatgazdálkodási szabályozók, a külföldi tőke magyarországi tevékenységét újraszabályozó intézkedési csomag – többek között a 100 százalékos külföldi tulajdon engedélyezése, a gazdaság nagy részére kiterjedő privatizációs folyamat). Fontos tényező volt, hogy Magyarország a rendszerváltás után stabil gazdasági és politikai feltételeket biztosított a befektetők részére, a pénzügyi és a devizaszabályozással (és

liberalizálással), a bankrendszer átalakításával a befektetők számára biztosítva volt mind a tőke, mind a profit repatriálása. Az amerikai vállalatok bevonulását mindezekén túl a piacszerzési, a versenytársakat lehetőleg megelőző „helyfoglalás” is vezette (Kiefer – Seres, 1993).⁹ Magyarország a külföldi működőtőke-beáramlás számára a szomszédos országoknál korábban biztosított vonzó kedvezményeket (adómentességet, adókedvezményeket, támogatást). Ezekhez a feltételekhez megfelelően képzett, nagyszámú és olcsó munkaerő és felgyorsult ütemben fejlődő infrastruktúra (távközlés) állt rendelkezésre. Ezek a folyamatok a kilencvenes években évente átlagosan 2-2,5 milliárd dollár körüli külföldi működőtőke-beáramlást biztosítottak, amelynek jelentős részét, egyes években egyötödét-egynegyedét az amerikai működőtőke-befektetések képezték.¹⁰

A beáramló amerikai működő tőke összetétele

1992-ben a Magyarországon befektető húsz legnagyobb vállalatból 10 volt amerikai. 1995-re, a *Forbes* című folyóirat 1995. januári számában közölt 50 legnagyobb multinacionális amerikai vállalatból mintegy 30 vállalat volt már Magyarországon. A világ akkori 50 legnagyobb transznacionális vállalatából az első 11 között hat amerikai cég volt és mind a hatnak jelentős érdekeltségei voltak már a magyar gazdaságban.

A Magyarországon megjelent amerikai multinacionális vállalatok nagyobb része a *feldolgozóiparba* ment, ahol már a kilencvenes évek első felében vagy az évtized közepéig létrehozták a legnagyobb *zöldmezős beruházásokat*, felvásároltak vállalatokat. A legnagyobb beruházók között is az elsők között volt a már akkor többféle tevékenységbe nagy összegeket befektető *General Electric* (fényforrásgyártás – Tungstam, távközlés), a távközlési piacra betört *Ameritech*, a *US West*, az autókalkatréz- és motorgyártással megjelent *General Motors* (GM), a *Ford*, a *United Technologies*, a sikküveggyártásban a *GuardianGlass*, az alumíniumiparba befektető *Alcoa*, az elektronikai iparban élenjáró *IBM* és a *Flextronics*. Ezek a cégek első nekifutásra mintegy 1,6 milliárd dollár körüli összeget fektettek be a magyar gazdaságba, ami az 1992–1993-ban bejött amerikai befektetések 60-70 százaléka volt (Somogyi Dorottya, 1995).

A beáramló amerikai tőke a magyar gazdaságban számos tevékenységet lefedett. Kisebbségi, de több tízmilliós, esetenként 100 millió dollár feletti amerikai működő tőke ment – a *feldolgozóiparon belül* – az élenjáró *high-tech* ágazatokba: elsősorban a *számítástechnikai ágazatba* (mind a hardver-, mind a szoftvergyártásba, -fejlesztésbe), a *repülőgép- és helikopter-* (alkatrész-) *gyártásba*, az *orvosi és tudományos berendezéseket, műszereket, környezetvédelmi és szennyezésmérő berendezéseket* gyártó ágazatba, a *vegyiparba*, a *gyógyszergyártásba*. Megjelent az amerikai tőke a *fogasztási cikkeket* gyártó ágazatokban (textil- és ruházati ipar) és az *élelmiszeriparban* is.

A *szolgáltatási szektorban* először a multinacionális vállalatokhoz kapcsolódó nagy könyvvizsgáló cégek (Arthur Andersen, Ernst&Young), a jogi tanácsadók, a pénzügyi intézmények, az üzleti és menedzsment tanácsadó cégek, a média képviselői, az oktatási, az értékesítési (export, import) vállalatok, szállítási cégek, utazási irodák jelentek meg.

⁹ Kiefer M. – Seres A. [1993] A külföldi befektetések hatása a magyar iparban; OMIKK, 3. füzet.

¹⁰ Az MNB folyó fizetésimérleg-adatai szerint 2000 végéig 19,5 milliárd dollár, 2001 végére pedig 23 milliárd dollárt megközelítő külföldi működő tőke telepedett le az országban. Ebből 7-8 milliárd dollárra (egyes becslések még nagyobbra) becsülik az amerikai működő tőke arányát. Ez a részesedési arány a kumulált külföldi működő tőkéből nem egyezik a részarány nagysággal, amit – később látni fogjuk – a KSH mutat ki a kilencvenes évekre (ennek oka lehet, hogy a KSH csak az újonnan alakuló cégek jegyzett tőkéjét veszi figyelembe). Nincs tehát (elérhető) pontos adat arról, hogy ténylegesen mennyi az amerikai működő tőke aránya az összes (kumulált) külföldi működőtőke-beáramlásban.

Az amerikai beruházásokat a nagymértékű koncentráció jellemezte. A kilencvenes évek közepére mintegy 4-5 milliárd dollár nagyságú amerikai működő tőke volt jelen a távközlési szektorban és a feldolgozóiparban. A befektető vállalatok kevesebb mint egyharmadának volt viszonylag kis összegű, néhány tízezer dolláros beruházása. Ezekről korábban és most is csak esetleges információk állnak rendelkezésre.

Az amerikai működőtőke-beáramlás jelentős része a privatizációs folyamathoz is kapcsolódott, a vállalatok több mint 70 százalékánál a *tulajdonarány* – az 1995-ben végzett vállalati felmérés szerint – 100 százalék volt, a vállalatok több mint negyedénél volt 50–99 százalék közötti, és a vállalatok mindössze egy százalékánál maradt 50 százalék alatt.

A *befektetési érdekek, motívumok* megjelölésénél a vállalatok a magyar piac potenciális nagyságát, a gazdasági növekedés várható dinamikus fejlődését, a jól képzett munkaerő jelenlétét, a politikai stabilitást, a jogszabályi háttér fejlettségét jelölték meg.¹¹ A szempontok között a sokadik volt csak a munkaerő olcsósága. Az amerikai befektetők többsége kezdettől *kelet-európai hálózatának, tevékenységének részeként* kezelte magyarországi jelenlétét.

A beruházók az új termeléshez a *piacokat* is biztosították: nagyobb részt Nyugat-Európában és Amerikában, kisebb mértékben (főként a fogyasztási cikkek számára) a hazai piacon, illetve Kelet-Közép-Európában, és ezzel hozzájárultak e régióban a gazdasági növekedéshez, a kereskedelemfejlesztéshez, a fejlett piacokhoz való fokozott kapcsolódáshoz.

Az amerikai működőtőke-beruházások jellemzői a kilencvenes évek második felében¹²

Az évtized második felében, az 1996–2000 közötti időszakban az országban lévő és az időközben beáramló amerikai működő tőke irányzataiban, folyamataiban végbement változásokból a következőket emeljük ki.

A privatizációs folyamat nagyobb részének lecsengésével – bár a tőkebeáramlás folytatódott – évente kisebb mennyiségű tőke és kevesebb nagyvállalat jött az országba, mint korábban.

Az 1996–2000 közötti időszakban nagyszámú kis- és közepes vállalat jelent meg a legkülönbözőbb tevékenységekkel: a termeléstől a legfejlettebb szolgáltatásokig. Új beruházóként azonban több nagyvállalat is megjelent.¹³

Az 1996-tól az Amerikai Kereskedelmi Kamara tagjainak sorába lépett vállalatok mintegy negyede (a 67-ből 16) adta meg a *befektetett tőkét*, ennek nagysága a vállalatok közel 70 százalékánál 10 millió dollár alatti, öt vállalatnál ennél lényegesen magasabb volt: 20–105 millió dollár közötti.

¹¹ Ugyanakkor a vállalatok nem titkolták, hogy kedvezőtlennek tartják a szabályozók gyakori változtatását, az ügyek intézésének elhúzódását, az átláthatatlan bürokráciát, a rugalmatlan munkaerőpiacot, a magas bérjárulékokat, az akkor még alacsony vásárlóerőt, a szegénységet, a gyenge jogvédelmet, a fejletlen bankrendszert, a drága hiteleket, a kevés beruházást, a magas inflációt, a kevés megbízható statisztikát stb. Új felmérés szükséges ahhoz, hogy a külföldi befektetők jelenlegi véleményét megismerjük és szembesítsük azt – a tanulságok levonásával is – a jelenlegi feltételekkel, felmérve az időközben a hazai befogadó közegben végbement fejlődést is.

¹² Ez a felmérés főként a budapesti Amerikai Kereskedelmi Kamara (AmCham) tagvállalatai által adott néhány alapvető adatot (cégbejegyzés éve, befektetett tőke, a foglalkoztatottak száma, a tevékenység leírása), az AmCham által, valamint a KOPINT-DATORG-nál összegyűjtött, és saját anyagok tanulmányozásán, az ITD egyes ide vonatkozó kiadványain és az ITD amerikai referensével folytatott szóbeli konzultáción alapszik.

¹³ Az Amerikai Kereskedelmi Kamara képviselőjének véleménye szerint a Magyarországon lévő amerikai vállalatok mintegy fele kamarai tag. Ennek alapján az amerikai vállalatok számát 2000-ben és jelenleg is mintegy 300-350-re becsülhetjük. (A tényleges szám ennél nagyobb lehet.)

Az előbbi vállalatok közel 80 százaléka adta meg a *foglalkoztatottak számát*. Ezek a cégek a bejegyzés időpontjában összesen mintegy 16 ezer munkahelyet képviseltek, ebből azonban csak 3000-3500 körüli volt ténylegesen új munkahely. Az újként bejegyzett vállalatok közel 60 százaléka 50-nél, közel 40 százaléka pedig 20-nál kevesebb főt foglalkoztatott. Sok kis vállalatnál 2–5 főt foglalkoztattak. Kivételes eset volt néhány új vállalat (a tagok közül): az egyik a foglalkoztatottak számát 1500-ban, egy másik 730, három vállalat pedig 160–360 főben adta meg.

A kilencvenes évek első felétől itt lévő és egyben legnagyobb amerikai multinacionális vállalatok többsége folyamatosan bővítette és jelenleg is bővíti itteni tevékenységét, a piaci igények és a vállalat tevékenységének rentabilitása szerint módosítja a termelés szerkezetét. Ennek ellenére az összes Magyarországra áramló külföldi működőtőke-beruházásokon belül a kilencvenes évek második felében kisebb lett az amerikai befektetések *aránya*.

Az 1996-tól Magyarországon bejegyzett, tagként regisztrált, többségében kis vállalatok *tevékenységét* tekintve, a vállalatok több mint 50 százaléka a *szolgáltató szektorban*, ezen belül több mint harmada az információs technológiai szektorban telepedett le. Ezek a cégek (a kisebbek is) korszerű információs technológiai szolgáltatással (on-line, internet, elektronikus kereskedelem-, elektronikus üzletkapcsolat-fejlesztés), vagy ehhez szükséges szoftverkínálattal jelentek meg a magyar piacon.¹⁴

– Az újonnan létesült vállalatoknak valamivel kevesebb mint a felének volt beruházása valamely *termelőágazatban*, de főként az elektronikában, az elektromos termékeket gyártó ágazatban vagy az autógyártáshoz kapcsolódó alkatrészgyártó szektorban. (Ez nem módosítja azt a tényt, hogy az amerikai működő tőke egészének nagyobb része – mint azt a KSH-adatok is mutatják – a feldolgozóiparban található.)

– A vállalatok magatartását a nagyfokú rugalmasság és mobilitás jellemzi: a Magyarországon megtelepedett vállalatok – szükség esetén – rövid időn belül áthelyezik termelési kapacitásukat egy szomszédos vagy akár távol-keleti országba is, elsősorban Kínába.

¹⁴ Az *informatikai* szolgáltatásokon belül megjelentek az elektronikus üzleti tevékenység bővítését célzó szolgáltatók, az üzleti és kommunikációs tanácsadó, szoftverszolgáltatók, az egyedi internet-szolgáltatást nyújtók (Intel, SIEBEL, CIC, CA-Computer Association Int.), az üzleti internet-szolgáltatók, az on-line szolgáltatások számos képviselője (többek között a vállalati információadáshoz), az ingyenes internet-szolgáltatás (Free start), az egyedi szolgáltatást nyújtó adatbázisok, a web alapú szoftverszolgáltatók (ezen belül az egy piacra szakosodott szolgáltatások), az elektronikus kereskedelemhez szükséges nagy sebességű internet-szolgáltatás – vállalatoknak és magánfogyasztóknak alkalmas programmal (Interware) –, az MCI WorldCom a „local – to global – to local” internet-szolgáltatással –, hogy csak a legismertebbeket említsük.

Több tucat különféle *tanácsadócég* telepedett le, közöttük olyanok, amelyek már régóta Magyarországon vannak (GE), és a vállalkozással, a magyar szabályozókkal kapcsolatos, felhalmozott tudásukat most már külön vállalkozás keretében hasznosítják. Számos tanácsadó cég a menedzsment számára szolgált mindenfélét tanácsot a vállalatgazdálkodás minden területén, többek között az üzleti kultúra, illetve a nemzetközi vezetési szokások megismertetése terén.

Az *Investlife* nevű cég csődbejutott vagy csődközeli cégeket vásárol, ezeket átszervezi, később 1-1,5 év múlva valamilyen formában tovább adja. Igen jelentős a különféle training-szolgáltatást, továbbképzést nyújtó vállalatok száma, elsősorban ugyancsak a menedzsment számára. De megjelent olyan oktatási cég is, amely az orvosok számára biztosít posztgraduális képzést, illetve oktatást a sürgősségi orvosi ellátáshoz, valamint több nyelvtanítási cég. Jelen vannak a tehetségkutató, karrierépítő, formatervező, beruházási tanácsadással foglalkozó cégek is.

Új biztosítótársaságok (AIG–Lincoln), ingatlanközvetítők, kereskedelmi, építési tevékenységgel foglalkozó cégek kezdték meg tevékenységüket. Magyarországon alapított fiókot az első nemzetközi munkaerőtoborzó iroda (Jobpilot Hungary Kft.). A Marketlink Kft. – ágazattól függetlenül – a multinacionális cégek támogatására, ügyfeleik szolgáltatási céljaihoz korszerű call-center működést épített ki, ügyfeleikkel partneri kapcsolatban van egész Kelet- és Közép-Európában. Egyes szolgáltatócégek speciális szolgáltatást és tanácsadást nyújtanak a pénzügyi-banki szféra, valamint a távközlés, az autógyártás, az energiafelhasználás terén.

Nagy számmal tovább bővült a különféle jogi tanácsadócégek száma. Megjelentek a civil társadalmat erősítő szervezetek, ezek adományok gyűjtését szervezik a természeti katasztrófa ártalmaitól és az oktatáshoz.

A 10. 11. és 12. táblázatokban az amerikai működő tőkének az összes magyar külföldi működőtőke-beáramlásban való részarányváltozását, illetve az amerikai működő tőke fő tevékenységek, ágazatok és régiók szerinti megoszlását mutatjuk be.

10. táblázat

A Magyarországra beáramló külföldi működő tőke megoszlása az egyes országok között

(Százalékos részarány)

Ország	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Németország	18,5	28,5	22,2	24,6	23,8	24,8	27,4	27,3	25,8
Hollandia	8,9	5,6	11,1	10,5	9,5	14,6	15,9	22,5	22,5
Amerikai Egyesült Államok	12,4	21,0	14,3	16,0	17,1	15,2	12,0	8,8	8,2
Ausztria	25,1	15,8	19,1	15,9	14,5	10,9	12,1	12,1	12,2
Nagy-Britannia	4,9	3,9	4,5	3,8	5,8	7,6	6,4	1,9	1,1
Franciaország	5,1	4,8	5,1	8,1	7,8	5,8	6,0	6,2	6,5
Olaszország	3,2	3,9	4,7	3,8	3,8	3,4	3,0	2,7	2,7
Svájc	4,3	2,0	3,9	2,9	2,3	2,6	3,1	2,5	2,1
Belgium	2,9	3,2	2,1	3,1	2,6	2,9	2,6	2,2	3,9
Japán	2,6	2,6	1,9	1,3	1,6	1,5	1,8	2,0	2,1
Egyéb	12,1	8,7	11,1	10,0	11,2	10,7	9,6	12,0	12,9
Összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Forrás: Külföldi működő tőke Magyarországon, 1999–2000. KSH, Budapest, 2002. (MNB-adatok alapján.)

A 10. táblázatban bemutatott részarányokkal az USA a külföldi működőtőke-beáramlás vonatkozásában a származási országok között az 1995–1997 közötti években Németország után stabilan a *második* helyen állt, egy-egy évben a *harmadik*, 1998–2000 között a *negyedik* helyre került Németország, Hollandia és Ausztria után.

A Magyarországon lévő teljes amerikai működő tőkének az ágazatok szerinti megoszlása – a KSH adatai szerint – a 11. táblázat szerint alakult.

11. táblázat

Az amerikai működő tőke ágazatok szerinti megoszlása 2000-ben

(Százalékos részarány)

Tevékenységek/ágazatok	Százalékos részarány
Feldolgozóipar	64
Kereskedelem, javítás	8
Szállítás, raktározás, posta, távközlés	3
Pénzügyi tevékenység	9
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	8
Egyéb	8
Összesen	100

Forrás: Külföldi működő tőke Magyarországon, 1999–2000. KSH, Budapest, 2002.

A többi ország és az összes külföldi működőtőke-beáramlás ágazatok szerinti megoszlásához képest az amerikai működő tőke 64 százalékos feldolgozóipari részarányát (1999-ben: 66 százalékot) csak a japán működő tőkének a beruházásoknál kimutatható 94 százalékos feldolgozóipari részaránya haladja meg, egyébként 53 és 22 százalék között váltakozik a fontosabb származási országok által a feldolgozóiparba telepített működő tőke aránya. A 11. táblázat szerint nem volt kimutatható amerikai működő tőke sem az energia-, sem az építőiparban.

**Az amerikai és az összes külföldi működőtőke-beáramlás
regionális megoszlása 2000-ben**
(Százalékban)

Területi egység	USA	Összesen
Közép-Magyarország	54,8	69,8
Közép-Dunántúl	19,7	7,7
Nyugat-Dunántúl	4,9	7,2
Dél-Dunántúl	0,0	1,8
Észak-Magyarország	6,0	5,7
Észak-Alföld	6,4	3,6
Dél-Alföld	8,2	4,2
Összesen	100	100

Forrás: Külföldi működő tőke Magyarországon, 1999–2000, KSH, Budapest, 2002.

Az amerikai működő tőke *területi megoszlásában* az első szembetűnő sajátosság, hogy az összes külföldi működőtőke-beáramlás megoszlásához képest kisebb a fővárosra és környékére irányuló koncentráció, viszonylag magas, az összes külföldi működőtőke-beáramlás megoszlási arányának közel háromszorosa a Közép-Dunántúl részaránya, és az átlagosnál magasabb Észak-Magyarország, Észak-Alföld és Dél-Alföld részesedése. Egyáltalán nem ment amerikai működő tőke a Dél-Dunántúlra, és csak viszonylag kis része telepedett le Nyugat-Dunántúlon.

**Rövid áttekintés a legjelentősebb amerikai befektetésekről,
a tevékenységek változásáról az 1996–2000 közötti időszakban**

A megjelölt időszakban az amerikai működő tőke hazai mozgásából elsősorban az *elektronikai* iparban és az *autó-alkatrészgyártásban* végrehajtott beruházások emelhetők ki.

A Magyarországon lévő legnagyobb amerikai multinacionális beruházó, a *General Electric* folyamatosan bővíti tevékenységét. A kezdeti 300-400 millió dolláros befektetését jelenleg 1,1 milliárd dollárra becsülik. Telephelyei vannak – Budapesten kívül – Ózdon, Hajdúböszörményben, Kisvárdán, Veresegyházán. A világcég 12 tevékenységi ágazatából 9 van jelen Magyarországon. A termékgyártás bővítése mellett a cég Magyarországra telepítette az egyik kutatás-fejlesztési részlegét is. 2000. január 7-től a GE Lighting Tungstram nevet *GE Hungary Rt.*-re változtatták. A GE Hungary Rt. alá tartozik jelenleg: a GE Hungary Tungstram Lighting, a GE Hungary Power Controls, a GE Hungary – Engine Services, a GE Hungary Plastics. A GE Hungary Rt. a legnagyobb amerikai multinacionális vállalat Magyarországon. Termelésének döntő részét exportálja.

A másik óriás amerikai elektronikai cégnek, a *Flextronics*-nak jelenleg három ipari parkban van gyártó egysége (Zalaegerszeg, Sárvár, Nyíregyháza) és egy vállalata Tabon. Termelésének döntő részét exportálja, a kilencvenes évek végén létesített nyíregyházi részlege – sajtóinformációk szerint – évi 500 millió dollár értékű termék exportcélú gyártását tervezte. Az óriás cég is alkalmazkodni kénytelen azonban a megváltozott gazdasági helyzethez és kereslethez. Ez év elején a Sárvárra telepített Xbox gyártását Kínába helyezte át. Az áthelyezést a cég a nyereségeség romlásával magyarázta. Ugyanakkor a sárvári üzemet (egyelőre) nem zárta be, hanem – eddigi nyilatkozatai szerint – nagyobb szakértelmet, technikai színvonalat képviselő termékek gyártását,

telepítését tervezi. Ehhez – állítása szerint – magasabb képzettségű munkaerőre lesz majd szüksége.

Az *IBM* legnagyobb magyarországi vállalata az 1995-ben létrehozott zöldmezős beruházás, az *IBM Storage Product Kft.*, amelyben 1995-ben kezdték meg a merevlemez-meghajtók gyártását. 1996-ban a cég éves termelése 1 millió darab volt, 1997-ben már 3, 1999-re pedig 7 millió PC-meghajtót gyártottak. A termelés gyakorlatilag teljes egészében exportra ment. Az *IBM* váci üzemébe, a legkorszerűbb technológia alkalmazásával, 2,5 és 3,5 inches lemezek gyártását telepítették. A legutóbbi hírek szerint az *IBM Storage Product Kft.* székesfehérvári részlegét is érinti az az akció, amelynek keretében az *IBM* megváltik veszteséges merevlemez-meghajtó részlegétől (a részleget, egyelőre vegyes vállalat formájában, a japán Hitachi veszi át, három év múlva azonban már 100 százalékos tulajdonosa lesz). A legnagyobb árbevételű magyar leányvállalatot, az *IBM Storage Product Kft.*-t, amely tavaly már jelentős árvesztéséget szenvedett el, feldarabolják: a székesfehérvári részleg a Hitachi–*IBM* vegyes vállalathoz kerül, míg a váci részleg az *IBM* tulajdonában marad (ITD–HUNGARY..., 2001a).¹⁵

Az *IBM* és a *Flextronics* példája mutatja, hogy a világgazdaság és az amerikai gazdaság helyzetének rosszabbodása, a növekedés lassulása nagy és feltehetően még csak az elején tartó mozgást indított el az elektronikai termékeket gyártó cégek tevékenységében. Ezek a vállalatok az itt létrehozott termelési kapacitással olyan mennyiségeket állítanak, illetve állítottak elő, amelyek értékesítéséhez hatalmas felvevő piacok szükségesek. Ha azok kereslete valamilyen oknál fogva – túltermelés, szerkezetváltás – tartósan szűkül, akkor a gyártók léte is veszélybe kerül.

A kilencvenes évek végén újabb kisebb és néhány nagyobb elektronikai cég is megjelent. Az *Avex Electronics Inc.* 1998-ban a Csongrád megyei Ipari parkban mikroelektronikai gyártó egységet hozott létre, 1000 munkahellyel, beszállítóként az *IBM*-hez és az *Ericsson*hoz.

A *Berg Electronics* ugyancsak 1998-ban, 150 millió forintos ráfordítással, a debreceni ipari park első lakójaként, elektromos kapcsolókat gyártó egységet hozott létre.

A *Hewlett–Packard (HP)* 1998-ban, a sárvári ipari parkban, 10 milliárd forintos beruházással kezdte meg nagy tintasugaras színes *HP*-nyomatók gyártását, 240 új munkahely létrehozásával.

2000-ben Tiszaújvárosban bejegyezték a világ egyik legnagyobb, nyomtatott áramkörök gyártására szakosodott cégét, a *Jabil Circuit Gyártó Kft.*-t, amely 80 millió dolláros beruházással telepített üzemet a tiszaújvárosi ipari parkban, 1500-2000 új munkahellyel.

Magyarországon a legnagyobb amerikai autógyártó cégeket, az összeszerelést, alkatrészgyártást az *Opel–General Motors* és a *Ford* képviseli. A *GM–Opel* cég 270, a *Ford* 120 millió dolláros befektetéssel indította a gyártást 1990-ben Szentgotthárdon, illetve Székesfehérváron. A létrehozott zöldmezős beruházásokhoz számos beszállító és alvállalkozó csatlakozott, ezek nagyobb része, főként az első években, a cégek saját korábbi külföldi beszállítója volt. A kilencvenes években emelkedett a magyar beszállítók száma is. A termelés nagy része exportra megy.

Az utóbbi években a két világcég jelentősen módosította termelési tevékenységét.

A *Ford–Motor Hungary Ltd.* 2000-től a *Ford* modellek importját és hazai értékesítését látja el. Az alkatrészgyártás folytatásához 2000-ben (a forgatókövel és a gépekkel együtt) 537 millió dolláros beruházással létrehozták a *Visteon Hungary* egységet, amely az 1992-ben létrehozott *Ford Alba* utódjaként gyárt elektronikus autóalkatrészeket.

¹⁵ Az események azóta felgyorsultak, sőt befejeződni látszanak. A 2002. november 4-i és 5-i hírforrások (rádió, MTI) szerint a gyárat bezárják, az elbocsátott dolgozókat a munka törvénykönyvében rögzített feltételek alapján és bizonyos további juttatásokkal kártalanítják.

A Visteonnak 2001-ben 97 beszállítója volt. Ezek közül csak négy beszállító volt magyar tulajdonban, de a beszerzések 20 százalékát – az ITD-adatok szerint – ez a négy vállalat adta (Bakony Művek, Berva, Le Carbon Hungary és a Loranger). A gyárban jelenleg gyártott termékek: elosztómentes gyújtószerkezeti rendszerek (DIS-tekercek), üzemanyag-szabályozók, elektronikus üzemanyagtöltők, PM-indítómotorok, szélvédőtörlőhöz szolgáló tartályberendezés, fojtótekerecs-szerkezetek, nyomásszabályozók. Az alkalmazottak száma 2000-ben – 1998-hoz képest – 1265-ről 1150-re csökkent.

Az *Opel Hungary* 2000-ben megszüntette a gépjármű-összeszerelést, és már korábban, 1998-tól áttért a motor- és hengerfejgyártásra, ezekből 2000-ben 480, illetve 338 ezret gyártott. 2000-ben mind a gyártás volumene, mind az alkalmazottak száma kismértékű csökkenést mutat (ITD–HUNGARY, 2001b).

A magyar kivitelben legnagyobb arányban részesedő amerikai multinacionális vállalatok

A kilencvenes évek elejétől Magyarországra telepedett amerikai multinacionális vállalatok elsősorban a *gépek termékcsoportban*, azon belül két ágazatban: az *autó és autóalkatrész*, és az *elektronikai termékek és számítógép-alkatrész* termékcsoportban járultak hozzá nagymértékben a teljes magyar export és ezen belül az USA-ba irányuló kivitel növekedéséhez.

A 13. táblázatból látható, hogy a legnagyobb értékű exporttal az *IBM Storage Product Kft.* járult hozzá a kivitelhez. Korábban már utaltunk arra, hogy az *IBM Storage Product Kft.* termékeinek megjelenésével emelkedett meg az USA-ba irányuló magyar export 1997-ben, amikor a kivitel egyik évről a másikra 31 százalékkal nőtt. A folyamat – a már említett okok miatt – 2001-ben megtorpant. A másik legnagyobb exportáló cég a *Flextronics*, amely 2000 első felében 386 millió euró exportot realizált.

A Ford–Visteon eladásainak értéke 1998–2000 között 181 millió dollárról 190 millió dollárra emelkedett. Az Opel (GM) 1999-ben 189 milliárd forint értékű exportot bonyolított, exportjának értéke 2000-re azonban 117 milliárd forintra csökkent. (A forintadatok a forint felértékelődését is tartalmazzák.) (ITD–HUNGARY, 2001b)

Mind az Opel, mind a Ford–Visteon a termékek nagyobb részét Nyugat-Európában értékesíti, a termékek kisebb része kerül az amerikai, illetve a dél-amerikai piacra. Ebben az ágazatban is vannak értékesítési keresleti problémák, a gazdasági növekedés lassulása érezteti hatását az autóeladási piacon is, de az ágazat feltételei nem romlottak olyan drasztikusan, mint az elektronikai szektorban. E termékcsoportban a legfontosabb külső piacok az EU-országok, egyes kelet-közép-európai országok, majd az USA és a dél-amerikai régió egyes országai.

Egy megjegyzés erejéig itt is utalni kívánunk arra, hogy jelenleg a multinacionális vállalatok számára az anyaországi háttérhelyzet lényegesen kedvezőtlenebb, mint néhány évvel korábban. Minél nagyobb az USA-piac részaránya valamely multinacionális cég elektronikaitemék-kivitelében, annál nagyobb mértékű kivitelének visszaesése is. A világ legnagyobb importfelvevő piacának drasztikus beszűkülése, különösen annak egy ágazatra való koncentrálódása érezteti hatását a magyarországi multinacionális vállalatok exporttevékenységén is.

**A magyar kivitelhez legnagyobb mértékben hozzájáruló amerikai multinacionális vállalatok,
illetve Magyarországon létrehozott leányvállalataik 2000-ig**

Név	Bejegyzés éve	Beruházás nagysága, millió dollár	Székhely	Tevékenység	Foglalkoztatottak száma	Export (termelés) 2000-ben	
						Export (termelés)	Exportirány
Flextronics Ltd.	1992	n. a.	Több város	Elektronika	9 700	386 millió euró/ 2000. I. félév*	EU, Mexikó, Brazília, Lengyelország
Genereal Electric Hungary Rt.	1896	900	Több város	Fényforrás	12 000	Közel a teljes termelés	A világ minden részébe
Jabil Circuit Gyártó Kft.	2000	35	Tiszaújváros	Elektronika	360	n. a.	n. a.
Lear Automotive (EEDS) Hung.	1991	33,5	–	Autóalkatrész	4000	n. a.	USA, UK (GM, Ford, Rover, Chrysler)
NABI North American Bus Industries Rt.	1992	–	Budapest	Autóbuszgyártás	850	36 800 millió forint, 2000. I. félév*	USA, UK
Alcoa Kőfém Kft.	1993	210	Székesfehérvár	Alu. félkész termék	1850	43 730 millió forint/ 2000. I. félév*	Kelet-Közép- és Nyugat-Európa
IBM Storage Product Ltd.	1995	200	Székesfehérvár, Vác	PC-alkatrész	7000	529 274 millió forint/ 1999*	USA, Japán, EU
Opel Hungary (GM) Powertrain Ltd.	1990	448	Szentgotthárd	Autómotor	907	189 088 millió forint/ 1999*	Nyugat-Európa
Visteon Hungary Kft.	1990	180	Székesfehérvár	Autóalkatrész	1150	190 millió dollár	EU, USA, Brazília

*Konszolidált nettó export árbevétel.

Forrás: Budapest Business Journal [2001]: Book of Lists. Magyar Válozat: 176. o.; ITD–HUNGARY [2001b] The Automotive Industry in Hungary.

Az újabb beruházások hatása a magyar vállalati közegre

A Magyarországon 7-8 milliárd dollárt befektető amerikai multinacionális vállalatok jelenléte egy évtized alatt korlátozottan javította a magyar vállalatok alkalmazkodási képességét. Az alkalmazkodás főként azon mérhető, hogy a multinacionális vállalatok tevékenységéhez hány magyar (kis- és közép-) vállalat volt képes tartósan kapcsolódni. Az eddigi értékelések szerint a magyar beszállítók átlagosan 20 százalékkal részesedtek az amerikai multinacionális vállalatok által igényelt beszállításokból. Ez az arány elég alacsony, Nyugat-Európában – a szakirodalom szerint – ez a mutató 30-40 százalék körüli.¹⁶ Feltételezhető, hogy a vállalatok lassú alkalmazkodását a lombikszerű környezet teremtő, illetve a hazai vállalati környezethez nem szervesen kapcsolódó zöldmezős beruházások is okozták.

A kilencvenes évek második felében az amerikai multinacionális vállalatok tevékenysége több új vonással gazdagodott.

A korábbinál nagyobb lett a vállalatok mozgékonyasága. A magyar gazdaság egészének fejlődése szempontjából értékesnek tekinthető az a hatás, amit az amerikai multinacionális vállalatoknak a kilencvenes évek második felében a legelmaradottabb vagy a szerkezeti változással járó válság sújtotta régiókban való letelepedése jelentett az adott régiók helyzetének javításában, a régióban rekedt képzett szakmunkások foglalkoztatásával.

Kelet-Magyarországon egy év alatt (1998) nyolc nagy multinacionális vállalat jelent meg az ott megnyitott ipari parkokban, mintegy 300 millió dolláros beruházási értékkel. Ehhez amerikai részről kiemelt partnerkapcsolati programot is finanszíroztak az USA-Kelet-Magyarország Partnerség Alapítvány keretében, amivel a kis- és nagyobb vállalatok számára lehetővé tették a kimozdulást a helyi kedvezőtlen feltételekből. A külföldi befektetések regionális szét húzásával az elmaradott területeken is új ipari tevékenységek, szolgáltatások indultak el.

Az amerikai regionális irodák megnyitása (Miskolcon, Debrecenben, Nyíregyházán) hozzájárult ahhoz, hogy az ország leghátrányosabb helyzetben lévő régióiban meginduljon a korszerűsödés.

Az amerikai multinacionális vállalatok letelepedésével az adott régiókban számos *diffúziós* hatás érvényesült. A multinacionális vállalatok az elmaradott régiókban is bevezették, meghonosították a fejlett technológiát, a korszerű munkaszervezést és vezetési módszereket, a fejlett piacok igényeit is kielégítő minőségellenőrző rendszereket. Ezzel megteremtették a jó minőségű termékek gyártásához és a minőségi exporthoz szükséges feltételeket. Az új beruházásokkal javult a térségek foglalkoztatási szintje, emelkedett a munkatermelékenység és a térség lakosságának jövedelemszintje.¹⁷

Az újonnan létrejött vállalatoknál az alkalmazottak (vezetők, szakmunkások) részére biztosították a szakmai továbbképzést.

Az amerikai multinacionális vállalatok az 1996–2000 közötti időszakban a már itt lévő termelési tevékenységüket *kutatási, fejlesztési bázisok telepítésével* egészítették ki, és ezekbe bevonták a régióban található felsőoktatási intézményeket, egyetemi kutatási bázisokat is (Veszprém, Debrecen, Miskolc, Budapesten a Műszaki Egyetem mellett létesült Innovációs Park).

¹⁶ Ezen a helyzeten kívánt segíteni 2000-től a gazdasági minisztérium, amely ágazatok szerint is lobbizott a multinacionális vállalatoknál, hogy nagyobb arányban vegyék igénybe a magyar beszállítókat. Az a tény, hogy egyes multinacionális cégek különféle tanfolyamokat szerveztek a magyar vállalatok részére, azt mutatja, hogy volt bizonyos eredménye a kezdeményezésnek.

¹⁷ A téma mélyebb vizsgálatával foglalkozik *Hamar Judit* több tanulmánya. Többek között: *Hamar* [1993, 1999a].

Az amerikai működőtőke-beruházások keretében – a korábbi időszakhoz képest – több közös magyar–amerikai vállalkozás jött létre, elsősorban tudományos igényű műszaki fejlesztési céllal, valamely konkrét magyar kutatási bázis vagy kutatásigényes tevékenységhez kapcsolódóan. Ezzel enyhítették a felsőoktatási intézmények, a kutatási bázisok krónikus pénzihiányát.¹⁸

A magyar kutatási bázis amerikai közreműködéssel való fejlesztését célozta a Magyar–Amerikai Vállalkozásfejlesztési Alap (MAVA) által 5 millió dolláros alaptőkével 1999-ben létrehozott *Magyar Technológiai Innovációs Alap* (angol rövidítéssel: a HITF), amelynek feladata, hogy az innovatív technológiák fejlesztésével foglalkozó magyar kisvállalkozások számára nyújtson tőkét.¹⁹

A hazai informatikai ágazat fejlődését, az információtechnológiai szolgáltatások terjedését is kedvezően befolyásolta a nagyszámú infokommunikációs vállalat megjelenése az országban a kilencvenes évek végén. Ez a háttér és az infokommunikációs szolgáltatások fejlődése serkentően hatott a magyar tulajdonú információs technológiai vállalatok létrehozására, az internet, az adatfeldolgozó- és szolgáltató, az elektronikus kereskedelem és hasonló szolgáltatások gyors bővülésére.

Konkrét és sok milliárd dollárban fejezhető ki az amerikai multinacionális vállalatoknak az *export növelésére, minőségi javulására* gyakorolt hatása. A Magyarországon lévő amerikai multinacionális vállalatok – a beáramlott működő tőke nagyobb részének a feldolgozóiparba való telepítésével – nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy a magyar árukivitelben a magas szintű technikai tudást is megtestesítő termékek részaránya tovább emelkedett a kilencvenes évek végén.

A MAVA 1998 végén létrehozta az 50 millió dollárnyi közvetlen magántőkéen alapuló *Hungarian Equity Partners-t*, a nagyobb és közepes méretű vállalkozások tőkeellátásához.

Az amerikai működő tőke folyamatos beáramlása a kilencvenes évek második felében is hozzájárult az *ipari parkok* országos mértékben való elterjedéséhez és megerősödéséhez. Ezek jelenleg már az ország legfejlettebb és legelmaradottabb részein egyaránt megtalálhatók. Az ipari parkok létrehozása, működtetése, a tőke becsalogatása új szemlélettel ismertette meg és gazdagította a vidéki önkormányzatok alkalmazottait is.

Az amerikai vállalatok érdekeinek sérülése Magyarország EU-csatlakozása esetén, és az új helyzethez való alkalmazkodás

Az amerikai vállalatok – a sokkal nagyobb piac reményében – támogatják Magyarországot, illetve a többi kelet-közép-európai országnak az EU-hoz való csatlakozását. Az *Amerikai Kereskedelmi Kamara* részéről már korábban is úgy nyilatkoztak, hogy amerikai részről a közép-európai országok EU-csatlakozását fontos politikai eseménynek tartják, és emellett a csatlakozás gazdasági dimenziója, bár fontos, de másodlagos jelentőségű.

¹⁸ A *Magyar Technológiai Innovációs Alap* 700 ezer dollárt fektetett be a LaserBit Rt.-be, hogy felfuttassák egy lézertechnológiai adatátviteli rendszer gyártását, kereskedelmét. A csúcstechnológia iránt számos országból volt érdeklődés. Amerikai érdeklődés nyilvánult meg a miskolci egyetemen folyó kutatás, az „ürkemence” iránt. A miskolci kutatók olyan „kemencét” hoztak létre, amelyben a ma kimagaslóan kelendő félvezető kristályokat lehet rendkívül magas színvonalon, igen jó minőségben előállítani. A GE 2000 elején megvásárolta a Medicor Röntgen radiológiai és fluoroszkópiai diagnosztikai képalkotó üzletág egyik vezető cégének 77 százalékát.

¹⁹ A MAVA által létrehozott Alapot az USA kormánya pénzügyileg is támogatta. Az Alapnak kezdetben azokra az ágazatokra kell koncentrálnia, amelyekben Magyarország versenyelőnyt képes felmutatni, elsősorban az informatikára, a szoftver-fejlesztésre, a távközlésre, a gyógyszerkutatásra, a biogenetikára.

Az amerikai vállalatok például kifejezetten előnyösnek tartják, hogy a csatlakozás eredményeként jobban szót értenek majd a magyar üzletemberekkel, jobban átlátják a magyar gazdaság folyamatait. Ugyanakkor szeretnének a változásra felkészülni. Ezért az egyik fő elvárásuk Magyarországgal szemben is, hogy tájékoztatást kapjanak a belépés lehetséges időpontjáról, illetve arról, hogyan készül fel erre az ország.

A legnagyobb problémának a Magyarországon eddig élvezett kedvezmények sorsa tűnik. Ezek a kedvezmények – elsősorban az adókedvezmények, a közvetlen támogatások – nem EU-konformak, ezért az EU ezek eltörlését követeli. Magyarország eddig azt az álláspontot képviselte, hogy a belépésig a kedvezmények érvényben maradnak. A függőben lévő probléma azonban – a jelek szerint – a csatlakozási tárgyalásokat is feltartja és – a bizonytalanság miatt – az amerikai vállalatokat sem elégíti ki.

Amennyiben helytálló az az információ, hogy Csehországban, Lengyelországban már most EU-konform a külföldi vállalatoknak nyújtott támogatás, akkor célszerű lenne velük minél hamarabb konzultálni erről a kérdésről. A kedvezményrendszert célszerű lenne úgy módosítani, hogy az megfeleljen az EU-szabályozásnak, nemcsak azért, mert akkor ezt a fejezetet is le lehetne zárni a csatlakozási tárgyalásokon, hanem azért is, mert akkor már konkrét alapon lehetne tárgyalni a kedvezményekről a multinacionális vállalatokkal is.

Valószínűleg jogos a multinacionális vállalatoknak az a kívánsága, hogy mielőbb ismerhessék meg a magyar csatlakozás feltételeit, a várható változásokat. Nyilvánvaló, hogy Magyarországnak első számú érdeke, hogy az itt lévő befektetők továbbra is maradjanak, és újabbak is jöjjenek.²⁰

Amerikai részről tartanak attól, hogy egyes amerikai vállalatok lehetőségei csökkennek a térségben a csatlakozás után. (Ebből a szempontból korábban az amerikai kormány részéről a viszonylag magas vámtarifákat tartották problémának, de ez a gond – legalábbis részben – megoldódott a magyar fél által egyoldalúan nyújtott vámcsökkentéssel, amely 2002. április 1-jétől lépett érvénybe.)

Amerikai részről attól is tartanak, hogy a csatlakozás következtében szabványügyi és műszaki problémák merülhetnek fel a közép-európai országokba való exportszállításoknál.

Másrészről egyes amerikai cégek azt az álláspontot képviselik, hogy erőteljes magyar–EU propagandára lenne szükség az USA-ban. Szerintük, például magyar PR-cég növelhetné a magyar jelenlétet az amerikai médiában.

A képhez tartozik az is, hogy az amerikai multinacionális vállalatok már egy ideje Brüsszelbe küldték képviselőiket, hogy ott kísérjenek figyelemmel minden olyan szabályozásváltozást, amely kihatással lehet az Európába irányuló amerikai exportra és a gazdasági kapcsolatokra. Szerintük Brüsszel szabályozási kompetenciája olyan új területekre terjed ki, mint a biotechnológia, a foglalkoztatás, az internet, a szerzői jogok védelme.

Ebben a cikkben egyrészt a számszerű, a statisztikában nyomon követhető, másrészt a különféle hivatalos és sajtókiadványokban közölt információk alapján próbáltuk meg felmérni a magyar–amerikai kereskedelem fejlődését, az amerikai multinacionális vállalatok magyarországi jelenlétének az utóbbi években tapasztalható irányzatait. A számok mögött rejlő tényleges folyamatok felderítése, értékelése, a Magyarországra telepített

²⁰ A Magyar–Német Ipari és Kereskedelmi Kamara által végzett (2001) felmérés szerint a befektetők több mint 80 százaléka jelenleg is az egyik legvonzóbbnak találja a magyar gazdaságot, és ha választania kellene Kelet-Közép-Európában, akkor ismét ide telepítené beruházásait. A külföldi vállalatok több mint 70 százaléka a gazdaságban biztosítva látja a folyamatos gazdasági növekedés feltételeit, és 97 százalék nyilatkozott úgy, hogy Magyarország EU-csatlakozása után is bővíteni kívánja itteni tevékenységét. (ITD–Hungary, 2001a).

amerikai tőkének, az amerikai multinacionális vállalatoknak a magyar gazdaság szerkezetének átalakulására, a növekedésre, a kutatás-fejlesztésre, a munkaerőpiacra, az ország külgazdasági fejlődésére és egyéb más folyamatokra gyakorolt sokirányú hatásának részletesebb feltérképezése azonban egy másik tanulmány témája lehet, amelynek alapját – többek között – az amerikai és a magyar vállalatokkal folytatandó személyes interjúk adhatják meg.

Hivatkozások

- GM Külkereskedelmi Termékforgalom, I. kötet. 2001. január–december. IKM Információ.
- Hamar Judit* [1993]: A külföldi működőtőke-beáramlás szerepe a magyar gazdaság átalakulásában (Elmélet és gyakorlat). KOPINT–DATORG Rt., Műhelytanulmányok, 13. szám.
- Hamar Judit* [1999a]: A külföldi működő tőke beáramlásának területi és szektorális jellemzői Magyarországon. KOPINT–DATORG Rt., Műhelytanulmányok, 31. szám.
- Hamar Judit* [1999b]: Magyarország külkereskedelmének 1988–1998 közötti alakulása és az EU-csatlakozás várható hatásai. MTA Közgazdaság-tudományi Intézet, Műhelytanulmányok
- Hamar Judit* [2001a]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, 4. szám.
- Hamar Judit* [2001b]: Külgazdaságunk egy évtizede – A rendszerváltástól az évezredfordulóig. *Cégvezetés*, 12. szám.
- ITD–HUNGARY [2001a]: The Hungarian Electronics Industry. Magyar Beruházási és Kereskedelem-fejlesztési Ügynökség (ITD–HUNGARY), Budapest.
- ITD–HUNGARY [2001b]: The Automotive Industry in Hungary. Magyar Beruházási és Kereskedelem-fejlesztési Ügynökség kiadványa (ITD–HUNGARY), Budapest.
- Kiefer M. dr. – Seres A. dr.* [1993]: A külföldi befektetések hatása a magyar iparban. OMIKK, 3. füzet.
- KSH [1997]: Statisztikai évkönyv 1996. Budapest, 1997.
- KSH [2001]: Statisztikai évkönyv 2000. Budapest, 2001.
- Somogyi Dorottya* [1995]: Amerikai befektetések Magyarországon. KOPINT–DATORG Rt.

Kelet–nyugati hálózatok az iparban. Magyar és szlovén tapasztalatok

DAVID DYKER – NAGY ÁGNES – PETER STANOVNIK –
JEFF TURK – HEDVIKA USENIK – VINCE PÉTER

*Az átalakuló országok vállalatai számára az ipari hálózatok, különösen a külföldi partnerekkel fenntartott kapcsolatok teremtik meg a felzárkózás és a nemzetközi együttműködésekben való részvétel feltételeit. E kapcsolatok az adásvételi kapcsolatokon túl a tőke- és tudástranszfer csatornái is. A cikk két ország – Magyarország és Szlovénia – gépipari vállalatai körében végzett felmérés eredményei alapján azzal a szereppel foglalkozik, amit a nemzetközi és a hazai hálózatok játszanak a technológiatranszfer csatornái és a különböző régiók közti ipari együttműködés kiépítésében, a világgazdasági folyamatokba történő beilleszkedésben. Az EU-csatlakozás előtti helyzetkép szerint a két ország vállalatai közötti különbségek részben az eltérő előzményekre, részben a külföldi tulajdonosok különböző mértékű jelenlétére vezethetők vissza. A csatlakozástól rövid távon nem várható az, hogy a vállalatok hálózatokon belüli helyzete lényegesen kedvezőbbé válna, de számítani lehet az együttműködések intenzitásának fokozatos erősödésére.**

A hagyományos mikroökonómia a vállalat fogalmára épül. A vállalatok külön álló szervezetekként jelennek meg, amelyeket a kereskedelem kapcsol egymáshoz. Ebben a szemléletben a vállalati működés belső és külső feltételei mindig elkülöníthetők. A második világháború után a nemzetközi vállalatok egyre növekvő jelentőségét felismerve létrejöttek a külföldi működő tőkével és a transznacionális vállalatokkal foglalkozó elméletek, amelyek kibővítették a vállalat hagyományos koncepcióját. A transznacionális vállalatok elmélete megerősítette a hagyományos vállalatszemléletet, hiszen a külföldi beruházás ebben a keretben nem más, mint a vállalati működés határokon átnyúló kiterjesztésének eszköze (Dunning, 1988).

* A cikk a szerzők megjelenés alatt álló írásának rövidített változata (East-West networks and their alignment: industrial networks in Hungary and Slovenia. *Technovation*).

Dyker, David, School of European Studies and Sussex European Institute, University of Sussex, Brighton.

Nagy Ágnes, Kopint–Datorg Rt.

Stanovnik, Peter, Institute of Economic Research, Ljubljana, Slovenia.

Turk, Jeff, Sussex European Institute, University of Sussex, Brighton.

Usenik, Hedvika, Institute of Economic Research, Ljubljana, Slovenia.

Vince Péter, MTA Közgazdaság-tudományi Kutatóközpont.

Az elmúlt évtizedben mind inkább teret hódított az a felismerés, hogy napjaink gazdasági valóságában a vállalatok *közötti* kapcsolatok legalább annyira fontosak, mint maguk a vállalatok. A kapcsolatok jellegétől függően olyan üzleti kötődések alakulhatnak ki, amelyek nem illeszthetők be egyértelműen a vállalaton belüli vagy vállalatközi ügyletek szigorú kategóriáiba. A szállítók és vevők kapcsolatai alapvető fontosságúak a piacgazdaság működése szempontjából, a tényleges gazdasági tevékenység azonban jóval több, mint a kereslet és kínálat találkozása a tökéletes piacon, ahol nincsenek tranzakciós költségek. A gazdaságban a tranzakciók során a vevőknek és a szállítóknak kommunikálniuk kell számos kérdéssel: így a vevők igényeiről, együttműködésről új termékek előállításában, a határidőkről, a fizetési feltételekről stb. Mindez folyamatosan változó környezetben történik, ahol a szereplők nem lehetnek biztosak abban, hogy mennyi árua lesz szükség, milyenek lesznek a jövőbeli árak és mennyire megbízhatóak partnereik. A vevők és a szállítók között olyan kapcsolatoknak kell létrejönniük, amelyek alkalmasak a megfelelő kommunikáció megteremtésére és segítenek kezelni a piaci bizonytalanságokat. E kapcsolatok alapja, mélysége, kiterjedtsége, jellege attól függően változhat, hogy milyen az a gazdasági környezet, amelybe az adott vállalatok beágyazódnak.

E kérdésekkel is foglalkozik a nemzetközi termelési hálózatok elmélete (*Zysman – Schwartz, 1997*), amely szerint a globális gazdaságot egyre inkább a hálózatok irányítják, és a hálózatok kialakulásának az alapja nem annyira a tőketulajdon, mint inkább a szellemi tulajdonjogok birtoklása és a kulcstechnológiák feletti ellenőrzés. A hálózatok a technológiatranszfer és az innováció fontos eszközei, ezért a vállalatok mellett kormányzati intézmények, kutatóintézetek és egyetemek is partnerek az együttműködésekben (*Freeman – Soete, 1997*). A hálózatok összetett természetét jól jelzi a működésükhöz szükséges számtalan társadalmi és jogi alapfeltétel. Végül a hálózatok sajátossága az is, hogy a partnerek közti kapcsolatokban a szerződések fontosak ugyan, de az együttműködés ezek mellett legalább annyira épül a bizalomra is (ami egyébként csak a cégen *belüli* kontaktusokat jellemzi), mint a formális jogi kötelezettségekre.

A volt szocialista országok a piacgazdaságra való áttérés folyamán eltérő előfeltételekből, helyzetekből indultak ki, és ezek az ipari hálózatok kialakulására is hatással voltak. A gazdaságfejlesztési stratégiák mindenhol elsősorban az iparfejlesztést helyezték előtérbe, és azt is meghatározták, hogy a gazdaságirányítás hierarchiáján belül milyen legyen az egyes vállalatok helyzete, és hogyan kapcsolódjanak egymáshoz. A különböző országok gyakorlata e téren azonban jelentős eltéréseket mutatott, a jugoszláv (szlovén) és a magyar hierarchiák általában kevesebb lépcsőből álltak, mint a szovjet vagy keletnémet rendszerek. A jugoszláv és a magyar gazdaságban több tere volt piacgazdasági hatások érvényesülésének, így a vállalatok viszonylag nagyobb működési önállósággal rendelkeztek. E miatt Magyarországon és Jugoszláviában a beszállítói hálózatok minőségileg másképpen fejlődtek, mint a többi országban. A két ország ipari hálózatai azonban az innováció, a műszaki fejlesztés szempontjából – néhány kivételt leszámítva – nem voltak dinamikusabbak, mint a többi gazdaság vállalatai. A hálózatok gyengeségei is hozzájárultak ahhoz az általános válsághoz, amely az egész térségre kiterjedt a hetvenes–nyolcvanas években, és a szocialista gazdasági rendszerek összeomlásának okai között tarthatók számon.

Amikor az ipari hálózatoknak az átmenet időszakában lezajlott kialakulását, átalakulását vizsgáljuk, akkor valójában azt szeretnénk megtudni, hogy mennyiben képesek ezek lendületbe hozni a gazdaságot, mennyiben járulnak hozzá a technológiatranszfer hatékony csatornáinak kiépítéséhez, a termelékenységnövekedés felgyorsult ütemének fenntartásához, a különböző régiók közti ipari együttműködés (újra)megteremtéséhez (beleértve az olyan vállalatokat is, amelyek között határok húzódnak), és a globális világgazdasági fo-

lyamatokba történő sikeres beilleszkedéshez. Arra is kíváncsiak vagyunk, hogy a magyar és a szlovén iparban lezajló hálózati szerveződés milyen módon illeszkedik a kelet–nyugati hálózatok kialakulásának folyamatába. Az a célunk, hogy bemutassuk a magyar és a szlovén vállalatoknak piacaikhoz, a helyi, nemzeti és globális hálózatokhoz, az EU-hoz, valamint a magyar és a szlovén állami intézményekhez fűződő kapcsolatait.

Kutatásunk egyrészt Magyarország és Szlovénia, a két vizsgált ország ipari átalakulási folyamatával kapcsolatos tapasztalatokra, másrészt az országok iparvállalati szervezeteiről szóló irodalom áttanulmányozására, harmadrészt mintegy 50-50 magyar és szlovén közepes és nagyméretű (ötven főnél többet foglalkoztató) gépipari vállalatnál készített mélyinterjúra épül. Ezek alapján a cikkben először a vállalatok együttműködésének néhány jellegzetességével foglalkozunk, majd a vevők és szállítók közti kapcsolatok eseteit, a magyar és szlovén szállítók helyzetének összetevőit tekintjük át, végezetül az EU-csatlakozás azon várható hatásait vesszük sorra, amelyek a vállalatok közti kapcsolatok elemzett kérdéseit érintik.

Piacok és hálózatok – szerződések, bizalom és szoros együttműködés

A szerződések és a bizalom

A vállalatok közti együttműködések jellegzetességeinek vizsgálatát azzal kezdjük, hogy áttekintjük azt, hogy e kapcsolatokban a formális és az informális oldalaknak milyen a szerepe. Vajon a magyar és a szlovén beszállítói hálózatok kapcsolatai a bizalomra és az informális megegyezésekre épülnek-e, vagy inkább a szerződések és a jogi megoldások formális elkötelezettségeire? A kérdés irodalma szerint az üzleti kapcsolatok formális és informális oldalai kiegészítik egymást. A legtöbb gazdasági ügylet során a tárgyalás, az üzletkötés és a bonyolítás *formális* folyamatát (a szerződések létrehozását és teljesítését) kiegészítik az értelmezés, a megértés és a kötelezettségvállalás (az egymás iránti bizalom) *informális* elemei. Az informális elemek – amelyek az üzlet megkötéséhez szükséges formális lépések mindegyikénél jelen vannak – lehetővé teszik a gazdaság szereplői számára, hogy közvetlenül megtapasztalhassák bizonyos normák (például a méltányosság és a kölcsönösség) érvényesülését (Ring, 1997, 129–130. o.). A bizalom és a szerződés semmi esetre sem egymás alternatívái, hanem valamekkora mértékben mindkettő jelen van a vállalatok kapcsolataiban, a formális és az informális elemek kiegészítik egymást. Az interjúkban érintett két vállalati csoport közül az egyik, a kisebb esetében a piacgazdaságokban az informális elemeknek jelentősebb a súlya (Ring, 1997). A kisebb cégek kapcsolataiban jutnak ezek nagyobb szerephez: a szerződések a bizalom megerősítésének, formába öntésének tekinthetők, nem pedig kényszerítő erőnek, fenyegetésnek. Emellett a szerződések a hálózatokhoz kötődő vállalatok informális kapcsolatait formális alapokra is helyezik.

Ha figyelembe vesszük a volt szocialista országok jogi és intézményi struktúráinak gyengeségeit, akkor ennél kevésbé kiegyensúlyozott képre számíthatunk az üzleti kapcsolatok formális és informális oldalai között. A bizalom és a formális kötelezettségvállalás viszonya jelentősen eltér a nemzetközi és a nemzeti, helyi hálózatok esetében. Példa erre az interjúsorozat egyik vállalatcsoportja, ahol az egymás közötti kapcsolatokban a formális jelleg dominál. A külföldi cégek és hazai partnerei, valamint a külföldi tulajdonosok és leányvállalataik közti kapcsolatok az általánosan alkalmazott szerződéses formákon alapulnak, és kevés jel utal egyelőre arra, hogy az együttműködésekben az informális elemek is szerephez jutnának. Az interjúkból az derül ki, hogy a bizalom kialakulása a külföldi cég és leányvállalata között időigényes folyamat, még akkor is, ha tulajdonosi kötelek vannak közöttük.

A fejlett piacgazdaságokban készített elemzések alapján fogalmazódik meg a vállalatok közti kapcsolatok intenzitására vonatkozó kérdés. Együtt jár-e a vállalatok kutatási-fejlesztési kooperációjaként értelmezett ún. *szoros* együttműködés az ún. *mély* együttműködéssel, azaz a stratégiai vállalatirányítási feladatok megosztásával is?¹ Az átmenet feltételei között azonban a *szoros* együttműködések *mélyé* válása nem jellemző, a kutatási-fejlesztési együttműködések olyan feltételek között valósulnak meg, amelyek többnyire nem járnak együtt a kooperációk elmélyítésével. Az interjúk szerint vannak olyan esetek, amelyekben vállalatok más céllal – így például rövid távú válság-elhárítás miatt – vettek részt kutatási-fejlesztési együttműködésben. Máskor külföldi cégek és hazai érdekeltségeik közös K+F aktivitása arra irányult, hogy meglévő termékeiket speciális piacok vagy vevők igényeihez igazítsák (*Inzelt*, 1999).

De a szoros és egyben mély kooperációra is volt példa egyik szlovéniai interjúalanyunk esetében, amelyre a továbbiakban SL-41-ként hivatkozunk. SL-41 szorosan együttműködik beszállítóival az alkatrészek tervezésében, és vevőivel a késztermék kialakításában. A folyamatos együttműködés (melynek része az intenzív személyes kapcsolattartás is) keretében a vállalat hozzájut fontos gyártási és szervezési ismeretekhez, tudáshoz, és vevőivel folytatott technológiai együttműködés során még piaci információkhoz is. Egy másik interjúalanyunk, a HU-15 magyar cég esete merőben eltér ettől. A HU-15 száz százalékgig külföldi tulajdonban lévő főegységgyártó, amelynek szoros és mély együttműködése volt anyavállalatával. A mély együttműködést azonban lazábbá teszi az, hogy a HU-15 saját K+F központot létesített. A HU-15 tulajdonosa és egyben legfontosabb vevője ugyanis e befektetésétől azt várta, hogy összességében javítani fogja az egész vállalatcsoport K+F hatékonyságát.

Szállítói hierarchiák és hálózati csoportosulások

Az együttműködés szorossága és a szállítói hierarchiában elfoglalt pozíció

A vállalatok közti együttműködések nemcsak e kapcsolatok szorosságával és mélységével, hanem a vállalatoknak a szállítói hierarchiában elfoglalt helyével is jellemezhetők. Képzeljünk el egy három szintből álló hierarchiát, amelynek csúcsán a *főegységsszállítók* vannak fejlesztésigényes, bonyolult kínálattal. A középső szinten a *részegységgyártók* helyezkednek el, amelyek szintén fejlesztésigényes részegységeket szállítanak a hierarchiában felettük álló vállalatoknak. Az alsó szinten pedig a *részegységgyártókat* ellátó *alkatrészgyártók* találhatóak.² E felosztás alapján azt gondol-

¹ A *szoros* és a *mély* együttműködés megkülönböztetése gyakran felbukkan a szakirodalomban, bár az egyes szerzők eltérő terminológiát használnak. *Dosi* [1988], *Lundvall* [1992], *Avadikyan* [1993], *Storper* [1994], valamint *Sabel* [1994] a „tanulékony hálózatok” fontosságát hangsúlyozzák: a hálózatoknak a közös kutatás és fejlesztés mellett az *innováció* is fontos eleme. *Inzelt* [1999] a magyar K+F együttműködésekről szóló tanulmányában megkülönbözteti a „felszínes” és az „átfogó” együttműködést. A tanulékony hálózatok elemzésénél *Sabel* a *vastagság* fogalmát is használja az olyan hálózatok leírására, amelyek a megfelelő tudástranszfer segítségével képesek javítani tagjaik teljesítményszintjét. Lásd még ezzel kapcsolatban: *Bianchi – Miller* [1994] és *Ottati* [1994]. *Tanaka* [1998, 122. o.] a japán „összetett technológiai zónákat” mutatja be, amelyekben „...a résztvevők megosztják egymás között ... az információkat és a tapasztalatokat, a technológiai tudást és a hálózaton kívülről érkező megrendeléseket is. Ez a hálózatalapú innovációs folyamat már új termékek több generációjának létrejöttét segítette elő.”

² Ezt az osztályozást eredetileg az autóiipari hálózatok leírására dolgozták ki, majd kiterjesztették az elektronikai szektorra is. E felosztás – néhány kivételtől eltekintve – alkalmas a legtöbb gépipari alágazat vállalatainak jellemzésére is.

hatnánk, hogy a középső és az alsó szintek vállalatai közti együttműködés lehet szoros vagy akár teljesen laza is, ugyanakkor a főegységgyártók mindenképpen részt vesznek valamilyen szoros együttműködésben. Az interjúkból azonban ennél jóval árnyaltabb kép rajzolódik ki. A termék bonyolultsága és az együttműködés intenzitása között nyilvánvaló a kapcsolat, az együttműködés ugyanakkor sokkal erősebb, szorosabb a vevőkkel, mint a szállítókkal. Ez érthető is, hiszen a szállítói hierarchia csúcán lévő vállalatok bonyolult és egyedí termékeket fejlesztenek és gyártanak vevőik számára. Találkoztunk azonban olyan esetekkel is, amelyek eltértek ettől a modelltől.

Így például az egyik szlovén cég – az autóiipari főegységgyártó SL-15 – saját beszállítóival és nem vevőivel folytat szoros kutatási és fejlesztési együttműködést. Ennek nem K+F részlegének a gyengesége, hanem az *erőssége* az oka. SL-15 kutatási és fejlesztési tevékenysége elég erős ahhoz, hogy fő vevőtől függetlenül is el tudja látni a fejlesztési feladatokat, bár a megrendelők speciális igényeit mindig szem előtt tartja. Az SL-15 esetében azonban van egy fontos pont, amely jól megvilágítja azt a technológiai hajtóerőt, amely a szállítói hálózatok kialakulásának hátterében gyakran meghúzódik. SL-15 önálló K+F tevékenységének az volt az előzménye, hogy licenceket szerzett be egy külföldi cégtől – amely ma az egyik legfőbb vevője –, de az a minimálisan szükségesnél több technológiát nem bocsátott szállítójának rendelkezésére. SL-15 története – a szerény kezdetektől a technológiai függetlenség megteremtéséig – hasonlít a japán és koreai cégek hatvanas és hetvenes évekbeli tapasztalataihoz (Bell, 1997, 68. o.). Visszatérve a HU-15 esetéhez, ha következetesen végigviszi saját kutatási-fejlesztési részlegének kialakítását, akkor elvileg akár fel is hagyhatja fő vevőjével és egyben tulajdonosával folytatott szoros és mély K+F együttműködéssel. A gyakorlatban azonban kevésbé valószínű, hogy erre sor kerül, hiszen a kutatás-fejlesztés terén mindig szüksége lesz anyacégtől származó információkra, amelyek megszerzése nem lehetséges szoros együttműködés nélkül. Sőt, az is valószínű, hogy HU-15 és cégcsoportbeli társai között tovább mélyül a munkamegosztás a K+F területén.

A szállítói hierarchia, a gazdasági fejlettség és a tulajdonos szerepe

Az interjúk alapján egy feltűnő különbség mutatkozott a két ország között. Magyarországon mindössze néhány hazai tulajdonban lévő főegységgyártó és -szállító van, és interjúalanyaink között csak egy volt közülük. Ezzel szemben Szlovéniában számos hazai tulajdonú vállalat működik a szállítói hierarchia felső szintjén, amelyek külföldi vállalatok szállítói, és többükkel is készítettünk interjút. Ez az eltérés részben a termelékenység eltérő szintjeire vezethető vissza, ami megmutatkozik abban is, hogy az egy főre jutó GDP lényegesen magasabb Szlovéniában, mint Magyarországon.³ Szlovén sajátosság továbbá az, hogy valamennyi hazai tulajdonban lévő főegységgyártó a szocialista időszak elektronikai óriásának – az Iskrának – a leányvállalata, vagyis az előző rendszertől örökölt know-how és emberi tőke elengedhetetlen feltétele volt a főegységgyártói státus elérésének.

A kérdés az, hogy segíthetik-e a külföldi vállalatok hazai partnereiket ennek a státusnak az elérésében?

Havas [1999] a magyar, a lengyel és a cseh autóiiparban végzett esettanulmányok alapján a külföldi partnerek szerepéről azt írja, hogy „...a hazai szállítók csak úgy maradhatnak életben, ha van olyan külföldi partnerük, akivel vagy hosszú távú szerződéseik

³ 1998-ban az egy főre jutó GDP Szlovéniában 9779 dollár, míg Magyarországon 4730 dollár volt. (Világbanki adat.)

vannak, vagy az felvásárolja őket. Azoknak sikerül bonyolultabb, magasabb hozzáadott értéket létrehozni, amelyek képesek folyamatosan fejleszteni tudásukat, szakértelmüket, és partnerei vagy leányvállalatai külföldi fő- vagy részegységyszállítónak. Egy dolog biztos, nem lehet »nemzeti« főegységgyártókat »felnevelni«, vagy akár csak életben tartani.” (Havas, 1999, 36–37. o.)

A külföldi partnerek egyben tulajdonosok is lehetnek, és szerepükre vonatkozóan a magyar tapasztalatok érdemelnek figyelmet. A tulajdonosok szerepét illetően vegyes a kép, a következő példák ellentétes tendenciák együttélésére hívják fel a figyelmet. Abban az esetben, ha a külföldi cégek előírják leányvállalataik számára, hogy a vállalatcsoporton belüli (általában külföldi) szállítókat preferálják, akkor ezzel gátolják a hazai vállalatok főegység-szállítói pozícióba kerülését. Más eset az, ha a külföldi tulajdonú cég nem zöldmezős beruházás, hanem állami cégek privatizációja során jött létre, ilyenkor ugyanis azzal a gyakorlattal is lehet találkozni, hogy felélesztik a hazai vállalatokkal korábban kialakított beszállítói kapcsolatokat.

Példa erre HU-2, egy külföldi tulajdonban lévő magyarországi interjúalanyunk. A vállalat arra törekszik, hogy hazai szállítói, amelyeket bérmunkaszerződések keretében foglalkoztat, részegységgyártókká váljanak. Abban azonban már nem érdekelt, hogy szállítóit hozzásegítse a továbblépéshez, a főegységgyártó pozíció eléréséhez. Egy másik cég – HU-15 – piaci erejét arra használta, hogy közös kutatási és fejlesztési programokat indítson legfontosabb részegység-beszállítójával – bár igaz, hogy ennek e szállítóval közös külföldi tulajdonosa van. Egy harmadik vállalat, a HU-38 szintén külföldi tulajdonban lévő főegységgyártó, amelynek legnagyobb magyarországi beszállítói szintén mind külföldi tulajdonosok kezében vannak.

A külföldi tulajdonban lévő főegységgyártók és beszállítók közti viszonyok sokféle lehetnek. De az interjúk alapján annyi hasonlóság mutatkozik közöttük, hogy valójában nem segítik hazai beszállítóikat abban, hogy azok előreléphessenek a szállítók hierarchiájában.

Fel tudja-e használni egy külföldi tulajdonban lévő részegységgyártó vállalat nemzetközi kapcsolatait arra, hogy főegységgyártóvá váljon?

Az egyik felkeresett cég – a HU-18 – bérmunkaszerződés keretében kezdett szállítani, időközben azonban nemzetközileg is versenyképes gyártóvá vált. Azt a célt tűzte ki maga elé, hogy fő vásárlójával – egyben tulajdonosával – folytatott eddigi műszaki együttműködése után továbblépjen az önálló K+F feltételeinek kialakítása irányába, ami a főegységgyártói szerep megszerzésének az alapfeltétele, de ez egyben lazítja a tulajdonos céggel folytatott együttműködését. Egy másik külföldi tulajdonban lévő vállalatnak – HU-27-nek – sikerült részegységgyártóból főegységgyártóvá előrelépnie, de ezzel párhuzamosan szintén lazábbá vált együttműködése anyacégével. HU-27-nek megfigyelhető az a törekvése is, hogy segíti hazai tulajdonú alkatrészszállítóinak fejlődését. A második kérdésre tehát már pozitívabb (optimistább) választ adhatunk, mint az elsőre.

A hálózatok és a bérmunka

A bérmunkaszerződések kulcsszerepet játszottak abban, hogy az 1990-es évek során a közép-kelet-európai országok bekapcsolódtak a világgazdaságba. Bár az elmúlt években – ahogya kereskedelmi liberalizáció csökkentette a vámkedvezmények jelentőségét – a bérmunka súlya valamelyest visszaesett, a közép-kelet-európai országok számára azonban továbbra is fontos maradt a szerepe.

A bérmunkaszerződések leggyakrabban azokat a területeket érintik, amelyek egyszerű, fejletlen technológiát alkalmaznak, és nem hasznosítanak kutatási és fejlesztési

eredményeket. E bér munkaszerződések egyik jellemzője az, hogy a megrendelők e kapcsolatokban is átadnak vállalatirányítást és szervezetkorszerűsítést elősegítő tudást és információt. A másik az, hogy a megrendelő nem feltétlenül tartja szükségesnek, hogy a szállító vállalat felvásárlásával biztosítsa a munkatermelékenységet javító, a szállítás biztonságát elősegítő szervezeti és pénzügyi feltételek kialakítását. A bér munka esetében a vevők az olcsó munkaerőt keresik, és arra építenek, hogy a szállító mindent megtesz a termelékenység-növelés érdekében, hiszen balsiker esetén a pénzügyi veszteséget neki kell egyedül viselnie. Mindez nem jelenti azt, hogy a tradicionális ágazatokban működő vállalatok számára semmi haszon ne származna a bér munkaszerződések-ből. Ezek segítségével ugyanis – közvetett módon – kijuthatnak a nemzetközi piacokra, és – jó vállalatvezetéssel – a technológiatranszfer útján újabb, a megrendelő vállalattól származó készségekhez, ismeretekhez is hozzájuthatnak.

Ettől részben eltérő képet mutatnak a technológiai szempontból igényesebb iparágakban a bér munkaszerződések, mert dinamikusabb és tágabb perspektívát kínáló kapcsolatok is kialakulhatnak (*Pellegrin*, 1999, 6. o.).

Az interjúk alátámasztják *Pellegrin* álláspontját a technológiai szempontból igényesebb iparágak bér munkaszerződesei által kínált lehetőségekről. Egy szlovén cég, az SL-35 nemzetközi együttműködése a bér munkakapcsolat tipikus esete volt: a legfőbb vevője volt egyben a legnagyobb szállítója is. Míg kezdetben SL-35 kompetitív előnye az alacsony munkabérekre épült, a cég versenyelőnye ma már – a reálbérek számottevő emelkedése után – a termékek jó minőségéből és a vevők rugalmas kiszolgálásából származik. Hasonló törekvések jellemezték egy másik (SL-43) szlovén céget is. Ez a vállalat autópári részegységgyártással foglalkozik, és a kezdeti, tisztán bér munkázó helyzetéből kevesebb, mint egy évtized alatt jutott el oda, hogy már a vevője is keresi a közös fejlesztések lehetőségét. A magyar HU-2 szintén autópári részegységeket gyárt, és a saját neve alatt exportálja termékeit. Emellett bér munkaszerződése van egy külföldi vállalattal (amely 50 százalékban a tulajdonosa is), és ez a cég a HU-2 termelésének egy részét a *saját* márkanéve alatt árulja. Érdekes módon HU-2 is bér munkaszerződéseket hozott létre belföldi szállítóival saját beszerzési hátterének biztosítására.

E példák szerint a bér munkaszerződés megfelelhet a vállalati fejlődés bizonyos szakaszának. A feltételek változása esetén a vállalat szempontjából azonban súlyos következményekkel is járhat a bér munkaszerződés módosítása.

Egy gépipari részegységgyártó magyar vállalat – HU-19 – tulajdonosa 1999-ben úgy döntött, hogy bér munka-tevékenységét külön cégbe szervezi, és ennek során leépítette munkaerő-állományának a felét annak ellenére, hogy a megelőző néhány évben már nem volt a cégnél reálbér-növekedés.

A bér munkaszerződések további jellegzetessége az, hogy kutatás-fejlesztést még azok a kapcsolatok sem indítottak meg, amelyekben egyébként a magyar vállalat kedvezőbb együttműködési feltételeket tudott elérni, és javítani tudott helyzetén. A bér munkakapcsolaton alapuló kutatási-fejlesztési együttműködésre csak nagyon ritkán kerül sor, ugyanakkor e kapcsolatokon kívüli területen saját kezdeményezésű fejlesztésre akadt példa.

A megkérdezett közepes technológiai színvonalon álló cégek bér munkaszerződesei egy fontos szempontból eléggé eltérnek az alacsony technológiai szinten működő iparágakban megszokott mintától. Ez utóbbi esetben ugyanis a megrendelő cég szempontjából a bér munkaviszony egyik alapvonása az, hogy nem hoz létre tulajdonosi köteleket a szállítóval. Az előbbieken ismertetett gépipari bér munkázó cégek azonban gyakran – részben vagy egészben – a megrendelő tulajdonában vannak. Ez érthető is, hiszen ha műszakilag összetettebb technológiát igényel a gyártás, akkor a hatékony működés feltételeinek biztosítását a megrendelő befolyása alá kívánja vonni.

A gépipari bérmunkaszerződésről összegyűjtött információink azt mutatják, hogy e kereteken belül is képesek a vállalatok lehetőséget találni helyzetük javítására. A hazai cégek olyan kapcsolatokat építettek ki, amelyek elősegítik a műszaki és vállalatirányítási ismeretek átvételét, és esetenként még a nemzetközi piacokon versenyképes saját gyártmányokkal is megjelenhetnek. Az interjúk megerősítik azt, hogy e vállalati körben a bérmunkaszerződés szerepe sokkal jelentősebb, mint a külkereskedelmi szabályozás kínálta lehetőségek kihasználása. E forma fennmaradhat és továbbfejlődhet olyankor is, amikor a szabályozás sajátosságai elveszítik jelentőségüket, és ezért a bérmunkaszerződések a nemzetközi beszállítói hálózatban folytatott együttműködés eszközei lehetnek a továbbiakban is.

A vevővel való együttműködés hatásai

Az interjúalanyok gyakran beszámoltak arról, hogy egyrészt a vevők kényszerítik ki a gazdaságosabb működést, másrészt ugyanakkor ők a technológiatranszfer legfontosabb forrásai is. A vevő így hozzásegíti a szállítót ahhoz, hogy jobban és hatékonyabban tudja kiszolgálni, tehát a rendszeres tudástranszfer nem más, mint a vevő állandó költségsökkentési nyomásának ellentételezése.

Egy közepes méretű, precíziós műszereket gyártó interjúalanyunk (SL-24) esete mutatja, hogy ez a folyamat hogyan változtathatja meg egy vállalatnak a szállítói hierarchiában elfoglalt helyét. A cég korábban a maga területén Európa egyik piacvezető vállalata volt, de a számítógépek fejlődésével a termékei iránti kereslet csökkent. Új termékkör – autópári részegységek – gyártását indította el azzal a céllal, hogy a későbbiekben főegység szállító lehessen, de az induláskor nem rendelkezett az ehhez szükséges műszaki és szervezeti feltételekkel. Ezek megteremtésére irányuló stratégia a legfontosabb vevővel fenntartott kapcsolat fejlesztésére épült. A szlovén cég az együttműködés keretében hozzájutott vállalatirányítási, -szervezési és minőségbiztosítási ismeretekhez, és átvett információkat a folyamatos műszaki fejlesztés feltételeinek kialakításához is. Emellett a vevő tanácsai alapján hajtott végre beruházásokat, és bevezetett új gyártási eljárásokat. SL-24 legfontosabb vevője tehát sokat tett annak érdekében, hogy a szlovén cég átjusson azokon a műszaki és szervezeti akadályokon, amelyek egyébként leküzdhetetlennek bizonyultak volna.

A legfontosabb vevőnek – amely gyakran azonos a tulajdonossal – további szerepe is lehet, mégpedig közreműködhet a piacutatásban, információk megszerzésében. Az átmeneti gazdaságok vállalatai kevés nyugati kapcsolatot örököltek, és erőforrásaik is korlátozottak voltak, így a nyugati piac igényeinek felmérése mindig nehézséget jelentett. Nem meglepő ezért, hogy a megkérdezett vállalatok nagy része a legfontosabb vevőjét nevezte meg a piaci lehetőségekről szóló információk fő forrásaként. Egyik oldalról tehát a műszaki és termelési együttműködésben e kapcsolatok szigorú követelményeket támasztanak a szállítókkal szemben, a másik oldalról piaci információk nyújtásával új lehetőségeket is teremtenek számukra.

Az EU-csatlakozás hatásai a vállalatok kapcsolataira

Szlovénia és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz a hálózatok számára kedvezőbb működési feltételek terjedéséhez is hozzájárul. Ezek közül – interjúalanyaink szerint is – a következők emelhetők ki.

– Az EU-csatlakozás elősegíti a további külföldi beruházásokat, amelyek eredményeképpen újabb szoros együttműködések jönnek létre.

– Az EU belső piacához történő csatlakozás megkönnyíti Magyarország és Szlovénia exportját, és így a vállalatok hálózati kapcsolataikon keresztül – a korábbiaknál is nagyobb mértékben – juthatnak információhoz, ismeretekhez.

– A belső piachoz történő csatlakozás megkönnyíti a magyar és a szlovén cégek számára a gazdaságos termelési volumenek elérését, ami elősegíti a szorosabb együttműködések terjedését.

– Az EU-tagság miatt a külföldi cégek jobban megbíznak majd a helyi vállalatokban, mivel a csatlakozókra is érvényes lesz az EU szellemi tulajdonjogokra vonatkozó szabályozása. Ez szintén előmozdítja a szorosabb együttműködések terjedését.

– E tényezők érvényesülése lehetővé teszi majd a magyar és szlovén vállalatok számára, hogy fejlesszék működésük szervezeti és műszaki feltételeit, és így lehetőségük nyíljon a szállítók hierarchiájában feljebb kerülni.

A külföldi beruházások nagysága

A csatlakozás után várható fejlemények közül elsőként a külföldi beruházásokkal foglalkozunk. A kilencvenes években mind a külföldi működő tőke állománya, mind egy főre jutó nagysága alapján Magyarországnak vezető helye volt az átmenet országai között. Magyarországon az átmenet időszakában a külföldi működőtőke-beáramlás rendre meghaladta az éves bruttó állótőke-beruházás húsz százalékát, ezzel világviszonylatban is – méretéhez képest – a legtöbb külföldi működő tőkét vonzó országok közé került (Hunya, 1998, 6. o., ECE, 2000, 143. o.). A nagy volumenű külföldi működőtőke-beáramlásnak számos oka volt, közülük a szabályozás, valamint a privatizáció módja emelhető ki, amelyek a nagy, tőkeerős (azaz a legtöbb esetben külföldi) cégek számára megkönnyítették a befektetéseket. Szlovéniában – egészen a legutóbbi időkig, az EU-konform szabályozás bevezetéséig – sokkal kevésbé ösztönözték a külföldi működő tőke megtelepedését, mint Magyarországon. A privatizáció folyamata szintén sokkal lassabban haladt előre. Így nem meglepő, hogy a régió teljes külföldi működőtőke-állományának csak viszonylag szerény része működik Szlovéniában. (Szlovéniában csakúgy, mint az elsőkörös csatlakozásra váró országcsoporthoz többi tagjánál, az egy főre jutó működőtőke-állomány még így is jócskán meghaladja a kelet-európai átlagot. A beruházók megelőlegezték ezeknek az országoknak a csatlakozását, ugyanúgy, mint az érintett országok kormányai, amelyek a szabályozás és az intézményi reformok területén mentek elébe a csatlakozásnak.) Szlovéniában a csatlakozással fejeződik be a külföldi beruházásokra vonatkozó szabályozási folyamat, és megszűnik az az állami támogatási rendszer, amely fontos közvetett akadálya volt a szlovén cégek külföldi tulajdonba kerülésének.

A bizalom

Mint a cikk elején írtuk, a bizalom és a szerződés nem egymás alternatívái. A megfelelő szerződések, még inkább a szerződések megfelelő szabályozása és intézményi feltételei elősegítik a bizalom kialakulását. Ugyanakkor a bizalom, ezen belül is ennek egyik kulcselemébe, a bíróságokba – a szerződések érvényesítésének és kikényszerítésének eszközébe – vetett bizalom alapvető feltétele annak, hogy az üzleti életben betartathatóak legyenek a megállapodások. Hogyan fog hozzájárulni a bizalomerősítés feltételeinek megteremtéséhez az EU-csatlakozás? Várhatóan javítja majd a szlovén és a magyar bíróságok lehetőségeit a szerződések érvényének kikényszerítésére, mivel egyrészt a versenytörvény továbbfejlesztése korlátozza a monopóliumhelyzettel, a piaci erőfölénnyel való visszaélést a szállítói hierarchia alacsonyabb szintjein lévő partnerekkel szemben.

Másrészt a belföldi szabályozásokban megszünteti a hiányosságokat, az inkonzisztens elemeket. Ez utóbbi miatt az erősebb – főként külföldi – partnerek szívesebben építenek majd ki szoros együttműködéseket a hazai cégekkel, ugyanakkor nehezebbé válik számukra a kapcsolatok felhasználása kizárólag rövid távú vállalati céljaik érdekében.

E hatások érvényesülésére még bizonyosan várni kell. Interjúink ugyanis azt mutatják, hogy a cégek vonakodnak bírósághoz fordulni akkor, ha partnerük megszegte a megállapodásokat. Interjúalanyaink szerint a cégek közötti konfliktusok jogi útra terelése csak a legvégső esetben jelenthet megoldást. Ez a bizalmatlanság kétségkívül a szabályozásnak, magának a jogrendszernek a gyengeségét is tükrözi. Ez jelenik meg a szlovén és a magyar igazságszolgáltatás gyenge társadalmi elfogadottságában. A gazdasági felzárkózás irodalma szerint e hiányosságok megszüntetése hosszú távú folyamat eredménye lehet (*Verspagen*, 1999). Az EU-csatlakozástól az elvárható, hogy segítsen felgyorsítani ezt a folyamatot, de nem tudja azonnal megoldani a problémákat. És amíg maguk a szlovén és a magyar cégek vonakodnak saját bíróságaikhoz fordulni, valószínű, hogy a külföldi vállalatok is hasonlóan óvatosak maradnak. Így a bizalom erősödésének és a szerződések betarthatóságának kapcsolata a csatlakozás után nem hirtelen, hanem csak apránként erősödhet majd meg.

Az együttműködés szorossága

Az EU-csatlakozás felveti azt a kérdést, hogy könnyebb lesz-e a szoros együttműködések kialakítása, és ezek létrejötte elősegíti-e a mélyebb kapcsolatok elterjedését? Valójában meglehetősen nehéz felbecsülni, hogy a csatlakozásnak lesz-e számottevő közvetlen hatása a szoros kapcsolatok fejlődésére. Az ún. rejtett (tacit) tudás átvételére való készség és képesség meglete elsősorban a vállalati stratégiákon, illetve az alkalmazottak szakmai kultúráján múlik. Ezek olyan tényezők, amelyeket aligha befolyásol jelentősen egy nemzetközi szerződés aláírása. A szoros együttműködés e mellett az érintett cégek közti műszaki összhangtól is erősen függ. (Egy német szerszámgyártó vállalat például nem igazán érdekelt a szoros együttműködés kialakításában egy vidéki magyar vagy szlovén kovácsműhellyel.) Egy lengyel gazdaságról készített elemzés arra a következtetésre jutott, hogy a külföldi befektetők azokat a lengyel cégeket részesítették előnyben, amelyek nagyjából ugyanazt a technológiát alkalmazták, mint amelyet a befektető más, fejlettebb országokban lévő üzemeiben (*Dyker – Kubiela*, 2000).

A technológiai összhang egyértelműen az örökölt emberi tőkétől és technológiai adottságoktól függ. A csatlakozás aláírása e tényezők egyikét sem érinti. De a csatlakozás a kockázat csökkentésével ösztönzi a befektetéseket (*Baldwin*, 1997), így a tőkeáramlás megújulásának várható felgyorsulása jelentősen megkönnyíti a technológiai felzárkózást. Ezt elősegíti az is, ami interjúinkból kiderült: a szoros együttműködés általában együtt járt már korábban is azzal, hogy a kapcsolatokat kezdeményező, irányító nyugati cégek sokszor nagyvonalúan kezelték a szellemi tulajdonjogokat. A nyugati vállalatok számára – az új tagokra is kiterjedő EU-szabályozás miatt – egyszerűbbé válik a szellemi tulajdonjogokkal összefüggő kérdések megoldása. Mindezen túl a csatlakozás további következménye az lehet, hogy az új tagok vállalatainak üzleti kultúrája a nyugatihoz hasonlóvá válik, ami elősegítheti a rejtett tudás átvételét is. Ez azonban lassú folyamat lesz, nem valószínű, hogy rövid távon jelentősebb hatása lenne.

Hasonlóképpen érvelhetünk a *szoros és mély* együttműködés kérdésében is. Technológiai összhang nélkül nyilvánvalóan nincs mély együttműködés, és ha a csatlakozás biztosítja a nyugati cégek számára szellemi tulajdonjogaik védelmét, akkor bizonyára szívesebben alakítanak ki mély együttműködéseket is. Az üzleti kultúrák közelítése a *mély* együttműködések tekintetében sokkal fontosabb tényező, mint az egyszerűbb *szoros* kooperációk ese-

tében. A mély együttműködések serkentése mellett a csatlakozásnak pozitív hatása lehet az is, ha megnehezíti azoknak a kapcsolatoknak a fennmaradását, amelyek lazábbak, vagyis nem érintik a partnerek közti kutatási-fejlesztési, stratégiai vállalatirányítási kapcsolatait. Interjúink szerint az ilyen típusú együttműködések általában a fennmaradásért küzdő cégek kapcsolatait jellemzik. A verseny növekedésével a csatlakozás válaszául elé állítja majd a cégeket: úsznak vagy elsüllyednek, és ez a mély együttműködések terjedését és a lazábbak visszaszorulását segíti elő.

A csatlakozás és a bér munka

Mint már korábban volt róla szó, a bér munkakapcsolatok eredetileg azért jöttek létre, mert a nyugati vállalatok ki akarták használni azt a lehetőséget, hogy vámmentesen exportálhatnak nyersanyagokat és visszaszállíthatják ezeket feldolgozott állapotban. A kilencvenes évek elején és közepén a bér munka főként a hagyományos, alacsony műszaki színvonalon termelő területekre korlátozódott, és az uniós befektetők haszna az olcsó munkaerő hasznosításából származott.

Magyarország és Szlovénia uniós csatlakozásával végképp érvényét veszti a bér munkakapcsolatok kialakulását eredetileg motiváló tényezők. A bővítés után a csatlakozó országok bérszintje közeledik a nyugat- (vagy legalábbis a dél-) európai szinthez, ezzel a bér munkakapcsolatok másik motívuma is meggyengül, ezért arra számíthatunk, hogy ennek a kereskedelmi kategóriának a jelentősége csökkenni fog.

Interjúink szerint azonban – e kapcsolatok jövőjét illetően – más lehetőség is kirajzolódik. Ha ugyanis a fő beszállító és a fő vevő azonos, akkor az ilyen kapcsolatok egyáltalán nem zárják ki a technológiatranszfer lehetőségét és a termékszerkezet fejlesztését. Sőt, a közepes műszaki színvonalon álló területeken – kutatásunk elsősorban éppen ezekre koncentrált – e kapcsolatok megalapozhatják a bér munkázó cégek versenyképességének javulását. Emellett a csatlakozás után a bér munkával kapcsolatos adminisztrációs munka jelentősen lecsökken, ezért a bér munkakapcsolatok bizonyos típusai még akár terjedhetnek is a bővítés után. E kapcsolatok hosszú távú bővülésére azonban nem számíthatunk, hiszen – mint az interjúkból kiderült – minél dinamikusabb egy bér munkaviszony, annál valószínűbb, hogy minőségileg más jellegű kapcsolattá alakul át.

Kényszer a műszaki színvonal emelésére

Bármilyen nehézségekkel is találkoztak a magyar és szlovén vállalatok a hálózati kapcsolatok kialakítása folyamán, az interjúk egyik legfontosabb tanulsága az, hogy javult technológiai színvonaluk és termékszerkezetük összetétele. Mindkét ország vállalatait elérte az a verseny is, amelyet az alacsony bérszínvonalú országok (például Kína) cégei támasztottak. Emiatt az is kezdett számukra világossá válni, hogy e versenyben nem az alacsony bér költségekkel, hanem a technológia fejlesztésével lehet helyt állni, mert különben alulmaradhatnak a versenyben.

A szállítói hálózatok nem szigetelték el a magyar és a szlovén cégeket e kompetitív nyomástól, hanem megkönnyítették a felfelé kapaszkodást, mert lehetővé tették a műszaki színvonal emeléséhez szükséges új technológiák elsajátítását. Az EU-csatlakozás az egyik oldalról – mint láttuk – korlátozott mértékben fogja ösztönözni ezeket – a műszaki fejlődést elősegítő – hálózati kapcsolatoknak az erősödését. Másrészt a piacok – beleértve a munkaerőpiacot is – egyesítése, megnyitása növelni fogja a szlovén és magyar vállalatokra nehezedő nyomást a technológiák és a termékek színvonalának emelésére. A legderülátóbb forgatókönyv szerint az átmenet országaiban a magasabb

bérek az emberitőke-állomány felértékelődéséhez, és (a hálózati kapcsolatok révén) hatékonyabb kihasználását szolgáló erőfeszítésekhez vezetnek. Fennáll azonban a veszély, hogy a kompetitív nyomás túl erős lesz, és a vállalatok sem önmagukban, sem hálózati kapcsolataikkal nem bizonyulnak elég erősnek ahhoz, hogy megfeleljenek a piaci kihívásnak. Az interjúk azonban azt sugallják, hogy a megfelelték aránya elég magas lesz.

Következtetések

A magyar és a szlovén cégeknek az interjúk alapján kirajzolódó képe küzdőképes és tanulékony szervezeteket mutat, melyek erősen függenek a helyi, a nemzeti és a globális hálózatok rendszerétől, hiszen ezek jelentik az információ, a tudás és az innováció forrását. A függőség foka és jellege változó, a magyar cégek jobban rá vannak utalva a globális hálózatokra, mint szlovén társaik. A kialakult szoros együttműködések nem jelentettek mindig mély együttműködések, pedig ez utóbbiak méréselhetik a vállalatok hálózaton belüli kiszolgáltatottságát anélkül, hogy integrálódásukat gyengítenék. A bővítés megkönnyíti a szlovén és a magyar vállalatoknak, hogy szoros és mély együttműködések alakítsanak ki a hálózatokon belül, és azt is, hogy a szállítói hierarchiában kedvezőbb pozíciókat szerezzenek meg.

Megállapításaink úgy összegezhetők, hogy a vállalatok alkalmazkodó- és versenyképességének alakulása összefügg a hálózatokban elfoglalt helyzetükkel, valamint a társadalmi-gazdasági feltételekkel. (Ezek egyikének, a nemzeti támogatási programoknak a hatása azonban továbbra is mérsékelt lesz.) Az EU-csatlakozás a külföldi működő tőke beáramlására, a szellemi tulajdonjogok védelmére és a szabályozási rendszerre gyakorolt hatása révén tudja elősegíteni a hálózatok megerősödését. Ezek a hatások nem hirtelen, hanem fokozatosan érvényesülnek majd, mégpedig úgy, hogy a hosszabb ideje érvényesülő trendek folytatódására lehet számítani.

Felhasznált irodalom

- Avadikyan, A. *et al.* [1993]: Coherence, Diversity of Assets and Network Learning. Mimeo, BETA, Université Louis Pasteur, Strasbourg.
- Balázs, K. [1996]: Academic Entrepreneurs and their Role in Knowledge Transfer. STEEP Discussion Paper, No. 37., SPRU, University of Sussex.
- Baldwin, R. – Francois, J. – Portes, R. [1997]: The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe. *Economic Policy*, Vol. 24., 125–176. o.
- Bell, M. [1997]: Technology transfer to transition countries: are there lessons from the experience of the post-war industrializing countries? In: Dyker, D. A. (ed.): *The Technology of Transition. Science and Technology Policies for Transition Countries*. Central European University Press, Budapest.
- Bianchi, P. – Miller, L. [1994]: *Innovation, Collective Action and Endogenous Growth: an Essay on Institutions and Structural Change*. Mimeo, Department of Economics, University of Bologna.
- Borras, M. – Zysman, J. [1997]: Globalization with borders: the rise of Wintelism as the future of industrial competition. In: Zysman, J. – Schwartz, A. (eds.): *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality*. University of California at Berkeley.
- Dei Ottati, G. [1994]: Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 18., No. 6., 529–546. o.
- Dosi, G. [1988]: Institutions and markets in a dynamic world. *The Manchester School*, Vol. 56., 119–146. o.
- Dunning J. H. [1988]: *Multinationals, Technology and Competitiveness*. Unwin Hyman, London.
- Dyker, D. A. [1990]: *Yugoslavia, Socialism, Development and Debt*. Routledge, London.
- Dyker, D. A. [1992]: *Restructuring the Soviet Economy*. Routledge, London.
- Dyker, D. A. – Kubiela, S. [2000]: Technology and structure in the Polish economy under transition. *Economic Systems*, Vol. 24., No. 1.

- Economic Commission for Europe (ECE) [2000]: Economic Survey of Europe 2000. No. 1. United Nations, New York and Geneva.
- Freeman, C. – Soete, L. [1997]: The Economics of Industrial Innovation (third ed.). Pinter, London.
- Gokhberg, L. [1999]: The transformation of R&D in the post-socialist countries. In: Dyker, D. A. – Radosevic, S. (eds.): Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: a Quantitative Approach. Kluwer, Dordrecht.
- Harter, S. [1998]: The Civilisation of the Russian Economy: a Network Approach. D.Phil. Thesis, University of Birmingham, UK.
- Havas, A. [1999]: Changing Patterns of Inter- and Intra-regional Division of Labour: Central Europe's Long and Winding Road. Mimeo, Budapest.
- Hobday, M. [1995]: Innovation in East Asia: the Challenge to Japan. Edward Elgar, Aldershot.
- Hunya, G. [1998]: Integration of CEEC Manufacturing into European Corporate Structures by Direct Investments. Mimeo, Vienna Institute for International Economic Studies.
- Inzelt, A. [1999]: The transformation role of FDI in R&D: analysis based on material from a data bank. In: Dyker, D. A. – Radosevic, S. (eds.): Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: a Quantitative Approach. Kluwer, Dordrecht.
- Jasinski, A. [1997]: Academy–Industry Relations for Innovation in Poland. STEEP Discussion Paper, No. 41, SPRU, University of Sussex, August.
- Kozlowski, J. – Ircha, D. [1999]: The structure of disciplinary comparative advantage in post-communist countries. In: Dyker, D. A. – Radosevic, S. (eds.): Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: a Quantitative Approach. Kluwer, Dordrecht.
- Lundvall, B. A. (ed.) [1992]: National Systems of Innovation. Frances Pinter, London.
- Meske, W. [1999]: Transformation of R&D in Central and Eastern Europe: asset or liability? In: Dyker, D. A. – Radosevic, S. (eds.): Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: a Quantitative Approach. Kluwer, Dordrecht.
- Pavitt, K. [1996]: National policies for technological change. Where are the increasing returns to economic research? Proceedings of the National Academy of Sciences USA, Vol. 93., november, 12693–12700. o.
- Pellegrin, J. [1999]: German Production Networks in Central/Eastern Europe. *WSB–Berlin Discussion Paper*, FS 1, január, 99–304. o.
- Ring, P. [1997]: Processes facilitating trust in inter-organizational networks. In: Ebers, M. (ed.): The Formation of Inter-Organizational Networks. OUP, New York.
- Rosenberg, N. – Frischtag, C. (eds.) [1985]: International Technology Transfer: Concepts, Measures and Comparisons. Praeger, New York.
- Sabel, C. [1994]: Learning by monitoring: the institutions of economic development. In: Smelser, N. – Swedberg, R. (eds.): Handbook of Economic Sociology. Princeton University Press, Princeton, N. J.
- Senker, J. – Faulkner, W. [1995]: Knowledge Frontiers: Public Sector Research and Industrial Innovation in Biotechnology, Engineering Ceramics and Parallel Computing. Clarendon Press, Oxford.
- Storper, M. [1994]: Territorial economies in a global economy: the challenge to developing countries. *Review of International Political Economy*, Vol. 2., No. 3., 394–424. o.
- Tanaka, H. [1998]: Integration, transformation and modernization in Hungary. An analysis of Hungarian machinery industry. *Kochi University Review of Social Science*, No. 62., 119–145. o.
- Veltz, P. [1991]: New models of production organisation and trends in spatial development. In: Benko, G. – Dunford, M. (eds): Industrial Change and Regional Development. Belhaven, London.
- Verspagen, B. [1999]: A global perspective on technology and economic performance. In: Dyker, D. A. – Radosevic, S. (eds.): Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: a Quantitative Approach. Kluwer, Dordrecht.
- Zysman, J. – Schwartz, A. [1997]: Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality. University of California at Berkeley.

F Ó K U S Z

A külföldi működő tőke szerepe a posztoszocialista átalakulásban – a szakirodalom tükrében

ÁDÁM ZOLTÁN

A tanulmány az utóbbi évek két fontos kötetére reflektálva értékeli a külföldi működő tőkének a posztoszocialista gazdasági átalakulásban játszott szerepét. Az elemzés négy kérdésre összpontosít: a strukturális gazdasági kényszerek, a gazdaság felett gyakorolt politikai szuverenitás, a gazdaság hazai és külföldi szektora közötti kapcsolatok és az állami gazdaságirányító szerep problémáira. A két kötet írásainak áttekintése és néhány más fontos állásponttal való összevetése nyomán egy külső tényezők által determinált, a külföldi működő tőke által vezérelt, valódi modernizációs alternatívát jelentő, de a helyi gazdaságfejlődés kohézióját megterhelő átalakulás képe rajzolódik ki. A külföldi működő tőke tehát sokkal inkább áldás, mint átok, de az intenzív jelenlétéből fakadó duális gazdaságfejlődésnek hátrányos következményei is vannak. Ezek mérséklése a kormányzati gazdaságpolitika feladata.*

Bevezetés

Alexander Gerschenkrontól tudjuk, hogy a fejlődés különböző fokain álló országok különböző intézmények köré szervezik gazdasági életüket. Amíg a 19. századi Angliában elsősorban az iparvállalatok által felhalmozott tőkének köszönhetően bővültek a termelőkapacitások, addig Németországban a bankok, Oroszországban pedig az állam játszott vezető gazdaságsszervező szerepet (Gerschenkron, 1984 [1962]). Számos jel mutat arra, hogy napjaink kelet-európai átalakulása során a külföldi működő tőke (KMT), pontosabban a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai játszanak vezető szerepet a gazdasági fejlődésben.

Amint arra Barry Eichengreen és Richard Kohl (1998) rámutatott, a fejlettebb kelet-közép-európai átalakuló országokat a külföldi működő tőke integrálja a nemzetközi termelési hálózatokba. Ennek az integrációnak a jellemzője, hogy a kelet-közép-európai

* Bara Zoltán és Csaba László (szerk.): Small Economies Adjustment to Global Tendencies, Budapest, Aula, 2000.

Hunya Gábor (szerk.): Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive, Vienna, WIIW, 2000.

Ádám Zoltán, ösztöndíjas kutató, Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány College teacher, East European Economics, School of Slavonic and East European Studies, University College London.

termelő vállalatok nem csupán egyes részegységek gyártására és a végtermékek összeszerelésére kapnak megbízást tulajdonosaiktól, hanem termékfejlesztési és kutatási feladatokra is vállalkozhatnak. A közép-európai térségtől leszakadó, kevésbé fejlett posztoszocialista országok egy kevésbé fejlett integrációs szintet képviselve termék-összeszerelés és bér munka révén kapcsolódnak a világgazdaság főáramához.

A világgazdasági integráció szempontjából igen sikeresnek tekinthető, a külföldi működő tőke által nagymértékben dominált magyar gazdaság esetében *Hamar Judit* adatai szerint 2000-ben külföldi tulajdonú vállalatok¹ bonyolították le az export 77,3 százalékát és az import 74,8 százalékát. 1999-ben külföldi tulajdonú vállalatok foglalkoztatták a magyar alkalmazottak 46 százalékát. A külföldi működő tőke által leginkább dominált feldolgozóipari esetében a foglalkoztatási arány 1999-ben 48,2 százalék volt, miközben a feldolgozóipari kibocsátásnak 73,2 százaléka fűződött a legalább részben külföldi tulajdonú cégek teljesítményéhez (*Hamar, 2002*).

Kétségtelen, hogy a KMT kivételesen fontos szerepet játszik a magyar átalakulásban, Magyarország azonban egyre kevésbé számít e tekintetben kivételnek Kelet-Közép-Európában. A bécsi WIIW adatai szerint a KMT állományának a GDP-hez viszonyított értéke 2000-ben Magyarországon 43,2; Csehországban 40,4; Lengyelországban 20,1; Szlovákiában 19,3; Szlovéniában pedig 16,1 százalék volt. Érdemes tehát a KMT által vezérelt gazdasági modernizációt nemzetközi kontextusba helyezni, amihez jó kiindulópontot jelent az utóbbi évek két fontos kötete, a *Bara Zoltán és Csaba László* (2000) által szerkesztett *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*, illetve a *Hunya Gábor* (2000) által szerkesztett *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*.

Négy kérdés

A posztoszocialista átalakulás a világgazdasági globalizáció és az európai integráció kontextusában megy végbe. A gazdasági modernizációra és nyugati jellegű intézményi fejlődésre törekvő kelet-közép-európai országok ebből fakadóan jelentős strukturális kényszerekkel néznek szembe.

A kilencvenes évek tanúsága szerint a posztoszocialista gazdasági átalakulás sikeréhez nélkülözhetetlen a KMT. Az évtized első felének hazai erőforrásokra alapozott gazdaságpolitikája után Csehország, Lengyelország és Szlovákia is megnyitotta stratégiai ágazatainak kapuit a KMT előtt. A bankszektor és a feldolgozóipar jó része Magyarországhoz hasonlóan ezekben az országokban is külföldi kézbe került. A kilencvenes évek második felében Szlovéniában is növekedett a KMT beáramlása, még ha makrogazdasági súlya elmaradt is a magyar, cseh, lengyel és szlovák gazdaságban játszott szerepétől.

A kilencvenes évek végétől kezdődően azonban ezzel ellentétes folyamatok is megfigyelhetők. A külföldi tőke nagyarányú bevonásában az elsők között jeleskedő Magyarországon az 1998 és 2002 közötti kormányzati ciklus során a gazdaságpolitika fontos jellemzőjévé vált a hazai vállalatok – diszkrecionális döntésektől nem mindig független – támogatása. Néhány esetben ez kifejezetten a külföldi vállalatok piaci lehetőségeinek csökkentését célozta. A külföldi tőke visszaszorításának igénye jellemzi a szlovén bankprivatizációban 2002 elején beállt fordulatot is, aminek eredményeképpen a térség országai között egyedül álló módon maradhat fenn a bankszektor eszközállományának nagyobbik része felett gyakorolt hazai ellenőrzés.

¹ Külföldi tulajdonú vállalat alatt a nemzetközileg elfogadott szóhasználatnak megfelelően legalább 10%-os külföldi tulajdoni részarány értendő.

Vajon mi magyarázza a külföldi tőkével kapcsolatos politika változásait? Úgy tűnik, hogy amíg a kilencvenes évek közepének a KMT iránt nyitott gazdaságpolitikáját elsősorban strukturális gazdasági kényszerek magyarázták, addig a kétezres évek elején meghirdetett, a hazai tőke támogatását célzó törekvéseknek inkább politikai jellegű motivációi vannak. Az EU-ba igyekvő, a gazdasági struktúraváltás szociális következményeit vállaló kelet-közép-európai országok az EU-csatlakozás előtti utolsó pillanatban még egy kísérletet tesznek a nemzetgazdaságuk feletti politikai szuverenitás növelésére. Ennek a kísérletnek az eredményétől is függ, milyen érdekérvényesítési esélyekkel vesznek részt a csatlakozási tárgyalásokon és a majdani kibővített Unióban folyó vitákban.

A kilencvenes években lezajlott gazdasági struktúraváltás feltétele a politikai intézményrendszer megszilárdulása volt. Az ellenérdekelt társadalmi csoportok – ezek között egyaránt megtalálhatók versenyképtelen értelmiségi elitiek, nehézipari munkások és bezárásra ítélt vállalatok menedzserei – ellenállását csak erős, szükség esetén nyugatról is támogatott reformkormányzatok tudták megtörni. A külföldi tőke beengedéséhez látható parlamenti többséggel rendelkező, a hazai érdekcsoportoktól függetlenné képes kormányok megalakulására volt szükség. Ezek a kormányok – illetve utódaik – ezután immár megerősödött pozícióik birtokában kezdhették meg az általuk előnyben részesített hazai gazdasági csoportok támogatását.

A nemzetközi versenyképesség eléréséhez nélkülözhetetlen gazdasági struktúraváltás nélkül nem lehetséges a politikai szuverenitás megőrzése a globalizált világ gazdaságában. A szuverenitáshoz azonban arra is szükség van, hogy a számottevő gazdasági eszközöknek legalább egy része hazai tulajdonban legyen. Ellenkező esetben a gazdasági erőforrások allokálásáról szóló döntések a társadalmilag kialakított és érvényesnek tekintett értelmezési kereteken kívül születnek meg. A kormányzat elveszíti a politikai szuverenitásból fakadó érdekiegyensúlyozó funkcióját, és megszűnik a gazdasági fejlődés felett gyakorolt hatékony politikai kontroll lehetősége (Ádám, 2001, 2002).

A gazdaságtörténet nem ismer olyan sikeres kapitalista fejlődést, amely nélkülözte a nemzeti burzsoáziát. A nemzeti tulajdonosi osztály nem csupán a demokratikus fejlődés alapját képező középosztály megerősödéséhez nélkülözhetetlen, hanem a világgazdasági környezet felől érkező konjunktúraciklusok hatásainak enyhítéséhez is. Ez volt a KMT-alapú ír fejlődés a hetvenes évek végén bekövetkezett válságának egyik fő tanulsága. A multinacionális cégek által leépített munkaerő felszívásához egy nemzetközileg versenyképes, elsősorban kis- és közepes méretű vállalkozásokból álló hazai szektorra volt szükség (O'Connor₂ 2001).

A nagyvállalatok beszállító hálózataiba integrált, versenyképes kis- és középvállalkozások a távol-keleti és az európai kapitalista fejlődésben egyaránt meghatározó szerepet játszottak. A nemzetközi termelési láncok végpontjain elhelyezkedő, hazai tulajdonban lévő cégek a periferiális helyzetű gazdaságok modernizációjának meghatározó szereplői (Gereffi, 1995). A hatékonyan működő, nemzetközileg versenyképes hazai tulajdonú vállalati szektor hiánya a KMT-re alapozott magyar gazdasági átalakulás szembe-tűnő jegye.

Ez felveti a gazdaság – és vele a társadalom – két részre szakadásának, azaz a magyar társadalomtörténetben egyáltalán nem ismeretlen duális fejlődési modell (Erdei Ferenc, 1980) kialakulásának kérdését. Egy ilyen fejlődési modell keretei között a gazdaság külföldi és hazai szektorai élesen elkülönülnek egymástól, és a világgazdaságba integrált külföldi szektor jóval fejlettebb színvonalon működik, mint a multinacionális cégek termelési hálózataiból kinn rekedő hazai vállalkozások. Ez a duális gazdaságfejlődés dilemmája, melyet Hamar Judit (2001, 2002) vetett fel a legpregnánssabban a magyar átalakulás kontextusában. Az általa ismertetett kutatási eredmények jelentős fejlettségbeli különbséget mutattak ki a hazai és a külföldi szektor között. Ezek szerint a

külföldi tulajdonú vállalkozások hatékonyabb gazdálkodás mellett nagyobb exportárbevételt és eredményt produkálnak, mint hazai tulajdonú társaik.

A külföldi és a hazai tulajdonú cégek gazdálkodási színvonalának különbsége – eltérő színvonalú erőforrás-ellátottságukat alapul véve – nem igényel sok magyarázatot. Némi optimizmusra ad ugyanakkor okot, hogy a külföldi és a hazai vállalkozások gazdálkodási színvonala közötti különbség növekedési üteme a kilencvenes évek második felében csökkent, sőt, egyes elemzések szerint a hatékonyságkülönbség az évtized végéhez közeledve csökkenni kezdett (Novák, 2002).

Hatékony hazai vállalatok mellett hatékony állami koordinációra is szükség van a gazdasági fejlődéshez: hatékony állam nélkül nincs modern gazdaság (Evans, 1997). A sikeres huszadik századi gazdasági felzárkózási kísérletek során a gazdasági erőforrásoknak legalábbis számottevő része maradt nemzeti kontroll alatt – a Távol-Keleten és Nyugat-Európa mára integrált perifériáin egyaránt. A külföldi befektetők és tőketulajdonosok ezekben a térségekben is jelentősen előmozdították a fejlődést, a stratégiailag fontos iparágak és a bankszektor azonban rendszerint hazai – gyakran állami – tulajdonban maradt. A gazdasági élet koordinációjában és a gazdasági fejlődés irányának kijelölésében aktív szerepet játszott az állam (Haggard, 1990, Gereffi és Wyman, 1990, Katzenstein, 1985). A sokkal kevésbé sikeres Latin-Amerikában ellenben jóval korlátozottabb maradt az állami koordináció szerepe és sokkal nagyobb a külföldi tőke befolyása (Stallings, 1990).

Mindezek alapján négy kérdést próbálok megvizsgálni a következőkben: Hogyan reagálnak a kelet-közép-európai országok a posztzocialista átalakulás világgazdasági környezetét jelentő globalizációból és európai integrációs folyamatból fakadó strukturális kényszerekre? Hogyan igyekeznek eközben megőrizni alig egy évtizede kivívott politikai szuverenitásukat és a nemzetgazdaság fölött gyakorolt politikai kontrollt? Megvalósul-e a gazdaság hazai és külföldi szektorainak integrációja vagy egy modernizációs szempontból megosztott, duális gazdaság- (és társadalom-) fejlődés folyamatának vagyunk tanúi? Lehet-e szerepe a posztzocialista államnak egy kiegyensúlyozott, a hosszú távú társadalmi érdekeket tükröző, de nemzetközileg is versenyképes gazdaságfejlődési pálya kialakításában? Lássuk, milyen válaszokkal szolgálnak e kérdésekre a Bara Zoltán – Csaba László (2000), illetve a Hunya Gábor (2000) által szerkesztett kötetek.

Lehetséges válaszok

A két, alapvetően strukturalista megközelítésű kötet fő erénye, hogy nemzetközi kontextusban, a meghatározó jelentőségű világgazdasági folyamatok figyelembevételével tárgyalja az átalakuló kelet-közép-európai gazdaságok fejlődését. A szerkezeti szintű változásokra érzékeny gondolkodásmód erőssége a makroökonómiailag hatékony, nemzetközileg versenyképes gazdaságfejlesztési stratégiák világos kifejtése, aminek több színvonalas példáját is megtaláljuk a két kötetben (Hunya, 2000a, Bellak, 2000, Rojec, 2000, illetve Boltho, 2000 és Soós, 2000).

Ezek a tanulmányok egyetértenek abban, hogy a gazdasági felzárkózás érdekében nemzetközileg integrált, kiegyensúlyozott gazdaságpolitikára, valamint az áru- és a tőkeforgalom tekintetében egyaránt liberalizált külgazdasági rezsimre van szükség. A liberális közgazdasági gondolkodás főáramával együtt a makrogazdasági egyensúly és az akadálytalan tőkeáramlás jelentőségét hangsúlyozzák, aminek eredményeképpen lehetőségé válik a multinacionális óriáscégek által uralt nemzetközi termelési hálózatokba való bekapcsolódás. Ennek legkézenfekvőbb módja a KMT – közelebből a multinacionális vállalatok leányvállalatainak – megjelenése az átalakuló Kelet-Közép-Európában.

A strukturális megközelítés miatt érthető, hogy a gazdasági fejlődés olyan intézményi tényezőit, mint amilyen az állam vagy a hazai és külföldi tulajdonú cégeket egyaránt magukba foglaló beszállítói hálózatok, csupán másodlagos érdeklődés övezi. Az ezzel kapcsolatos írások egy része ugyan kissé egyoldalúra sikeredett (*Benczes, 2000, de Sousa, 2000*), néhány intézményi kérdésekkel foglalkozó tanulmány azonban fontos tanulságokkal szolgál a KMT és a hazai cégek interakcióját illetően (*Knell – Radosevic, 2000, Sereghyova, 2000*).

Az erőteljes gazdaságpolitikai érdeklődés ellenére viszonylag kevés szó esik a nemzetgazdasági folyamatok feletti politikai ellenőrzés megőrzésének kérdéséről. A KMT szerepét és a kis országok világgazdasági alkalmazkodási folyamatait mindkét kötet a piaci koordináció kontextusában értelmezi, ami mellett az állami-bürokratikus koordináció csupán kiegészítő szerepet játszik, tekintet nélkül az egyes országok gazdasági fejlettségére. Igaz, afelől egyik kötet sem hagy kétséget, hogy a piaci „főszereplők” játéka-nak sikere gyakran az állami „mellékszereplő” alakításának minőségén múlik.

Strukturális kényszerek

A nemzetállamok cselekvési alternatíváit nagymértékben befolyásolja a világgazdasági globalizáció (*Strange, 1996*), amely az egyes nemzetgazdaságok perspektívájából szemlélve a fejlődési lehetőségeket meghatározó strukturális kényszerként értelmezhető. (*Sassen, 2000 [1996]*) A világméretű gazdasági verseny erősödésére adott egyik legjelentősebb regionális szintű válasz az Európai Unió, amelynek intézményrendszere a csatlakozásra váró kelet-közép-európai országok felé is hatékonyan közvetíti a globalizációból fakadó modernizációs követelményeket.

A liberalizálódó világpiacokon az anyagi és humán erőforrásokkal jól ellátott, kiterjedt beszerzési és értékesítési hálózatokkal rendelkező cégek vannak előnyben. A viszonylag kicsi, külkereskedelmi szempontból nyitott és az EU felé igyekvő kelet-közép-európai gazdaságok fejlődéséhez ugyanakkor a nemzetközileg versenyképes cégek teljesítményére alapozott, exportvezérelt növekedésre van szükség. Az átalakuló posztoszocialista gazdaságok ezért nem nélkülözhetik a KMT-t. (*Mihályi, 2000, 2001*)

Ezt támasztják alá *Havlik et al.* (2001), illetve *Landesmann – Stehrer* (2000) elemzései is, amelyek szerint azokban az átalakuló országokban növekedett a leginkább a feldolgozóipar versenyképessége, amelyekben a legnagyobb volt a KMT szerepe, ami különösen a technológia-intenzív iparágak – mint az elektrotechnika és a járműipar – esetében szembevetendő. *Stanovnik – Kovacic* (2000) ugyancsak a KMT meghatározó szerepét hangsúlyozzák a gazdasági szerkezetváltás és a versenyképesség javulása tekintetében. *Damijan et al.* (2001) ugyanakkor arra is felhívják a figyelmet, hogy a külföldi tulajdonú cégek szerény teljesítményjavító hatást gyakorolnak a hazai tulajdonú vállalatokra.

Ezek azok a kérdések, amelyek az *Integration Through Foreign Direct Investment* tanulmánykötet szerzői figyelmének középpontjában állnak. A kötet időhorizontját az 1990 körül megkezdett posztoszocialista átalakulás jelenti, miközben viszonyítási alapként bemutatja a külföldi működő tőkével kapcsolatos, többnyire pozitív ausztriai tapasztalatokat is (*Bellak, 2000*). A kötet tanulmányai a KMT-beáramlással kapcsolatos, túlnyomórészt kedvező strukturális folyamatokról számolnak be. Ezek a feldolgozóipari termelés hatékonyságának növekedése (*Rojec, 2000; Knell, 2000*), a termékspecializáció (*Urban, 2000*) és a külkereskedelmi szerkezet (*Éltető, 2000*) átalakulása. A KMT jelentős része áramlik a technológia-intenzív iparágakba, aminek nyomán – főként a multinacionális vállalatok termelési láncain belüli árucseréjén – növekszik a technológiailag fejlett termékek aránya a kelet-közép-európai országok exportszerkezetében.

Az *Integration Through Foreign Direct Investment*hez hasonlóan a *Small Economies Adjustment to Global Tendencies* kötetben is helyet kapnak a gazdasági átalakulás kérdését makroökonómiai perspektívából vizsgáló írárok (Brada, 2000; Keren, 2000; Braga de Macedo, 2000; Boltho, 2000; Gottlieb, 2000; Práger, 2000; Magas, 2000; Csaba, 2000). A legizgalmasabb ezek közül Andrea Boltho tanulmánya, amely az utóbbi húsz év görög és ír fejlődését veti össze. A cikk meggyőzően bizonyítja, hogy a makrogazdasági egyensúlyi viszonyokat eredményező gazdaságpolitikának döntő szerepe van a hasonló strukturális helyzetben lévő országok gazdasági átalakulásának sikerében.

A kötet ugyanakkor viszonylag jelentős teret szentel a vállalati szintű alkalmazkodási folyamatokat bemutató esettanulmányoknak is (Dallago, 2000; Lukács, 2000). A legizgalmasabb szövegek mindazonáltal azok, amelyek általánosabb szinten vizsgálják a vállalati szektoron belül zajló átalakulási folyamatokat, illetve azok makrogazdasági hatásait (Soós, 2000; Sereghyová, 2000; De Sousa, 2000; Szalavetz, 2000). A legérdekesebb ezek között Soós Károly Attila nyolc kelet-közép-európai ország strukturális átalakulását a feldolgozóipar teljesítményének elemzése révén összevető írása. A tanulmány ökonometriai módszerekkel igazolja, hogy az átalakulás sikere szempontjából meghatározó jelentősége van a feldolgozóipari szerkezetváltásnak, ami rövid távon ugyan akár a kibocsátás visszaeséséhez is vezethet, ám hosszabb távon megalapozza egy technológiailag magasabb színvonalú, fejlődőképes gazdaság kialakulását.

Ezt a Schumpeter (1992 [1942]) által leírt „kreatív romboláshoz” hasonlító, a termelő kapacitások produktív újjáépülésén alapuló, államfüggetlen gazdasági fejlődést nevező Kornai János (2001) a költségvetési korlát megkeményedésének a poszt-socialista átmenet körülményei között. Ez a fejlődési út a hazai magángazdaság erőforrásainak elégtelensége miatt nélkülözhetetlenné teszi a KMT bevonását, amit Soós (2000) ökonometriai elemzése szerint a struktúraváltásban legsikeresebb kelet-közép-európai országok – elsősorban Csehország, Észtország, Magyarország és Szlovákia, másodsorban Lengyelország és Szlovénia – példája is mutat.

A KMT beáramlásának felgyorsulását tehát a globalizálódó világ gazdaság és a közelgő EU-csatlakozás nyomán növekvő versenyképességi követelmények és a kelet-közép-európai gazdaságok modernizációjának igénye kényszeríti ki. A gazdasági modernizációhoz nélkülözhetetlen külföldi tőke beáramlásához azonban a szerkezetváltás iránt elkötelezett, erős politikai felhatalmazással rendelkező, szuverén kormányzatok létrejöttére is szükség volt. Olyan kormányokra, amelyek az EU felé navigálva országukat, képesek és hajlandók megküzdeni a szerkezetváltásban ellenérdekelt társadalmi csoportok nyomásával. Ilyen kormányok az új politikai rendszer megszilárdulásával, a kilencvenes évek közepén jöttek létre Kelet-Közép-Európában. Vajon mennyire voltak – és mennyire lehetnek – képesek ezek a kormányok megőrizni országaik újdonsült politikai szuverenitását a globalizáció által megkövetelt világ gazdasági integrációval?

Globalizáció versus politikai szuverenitás

A *Small Economies Adjustment to Global Tendencies* alapkérdése az, hogy melyek egy, a nemzeti szuverenitás politikai keretei között végbemenő gazdasági alkalmazkodási folyamat sikerének feltételei egy kis országban. A sikeres alkalmazkodáshoz – hangsúlyozta Csaba Lászlónak (2000) a kötetet összefoglaló tanulmányában – kiegyensúlyozott gazdaságpolitikára és a világ gazdaságba integrált fejlődésre van szükség. A viszonylag kicsi, 10-20 milliós népességű országoknak a második világháború utáni gazdaságtörténet tanúsága szerint jó esélyük van ennek elérésére. Ebből persze koránt-

sem következik, hogy Kelet-Közép-Európa posztszocialista országainak átalakulása eleve sikerre lenne ítélve – csupán az, hogy a politikai szuverenitás önmagában nem képezi a fejlődés akadályát. Ezt támasztja alá a három kelet-európai szövetségi állam, Csehszlovákia, Jugoszlávia és a Szovjetunió felbomlása kapcsán a nemzeti függetlenség mellett és az ellen szóló gazdasági érveket vizsgáló *Ivo Bicanic* (1995) álláspontja is.

Világos ugyanakkor, hogy a politikai szuverenitás elnyerésének mindig megvan a maga történeti-világpolitikai kontextusa, ami nagyban meghatározza a gazdaságfejlesztési lehetőségeket. Kelet-Közép-Európa újonnan létrejött független államai esetében a gazdasági és politikai átalakulás a nemzeti önállóság intézményeinek létrehozásával párosult. A *Claus Offe* (1996) által hármas átmenetnek nevezett fejlődés során egyes országok a világgazdaságtól elzárkózó, autark gazdaságpolitikát követtek. Ennek példái voltak a meciari Szlovákia és a tudjmani Horvátország. A politikai hatalmat gyakorló elitek ezekben az országokban igyekeztek a gazdasági erőforrások minél nagyobb részét saját ellenőrzésük alá vonni, gazdasági és politikai hatalmukat egyaránt monopolizálni, amihez a (nem rendszer-hű) KMT-t is ki kellett iktatni a potenciális versenytársak közül. Mindez olyan gazdaságpolitikával párosult, amely a gazdaság feletti politikai kontrollt a tranzakciók feltételeit meghatározó szabályozás helyett a piaci folyamatokba való közvetlen állami beavatkozás révén valósította meg. E gyakorlatnak a kilencvenes évek második felében a politikai demokratizálódás és az EU-csatlakozási törekvésekből fakadó intézményi kényszerek vetettek gátat (*Ádám*, 2000).

A kelet-közép-európai államok gazdasági fejlődéséhez szükséges európai és világgazdasági integrációt tehát a politikai szuverenitás adta lehetőségekkel nemcsak elősegíteni, hanem hátráltatni is lehet. A térség országai számára intő jelként szolgálhat, hogy a sikeres távol-keleti és nyugat-európai felzárkózási kísérletek kivétel nélkül az adott ország világgazdasági integrációjának erősödése közepette mentek végbe. Miközben a politikailag szuverén országok kormányai a világgazdasági folyamatokhoz való alkalmazkodást igyekeztek elősegíteni, többnyire exportorientált gazdaságpolitikát követtek, és hosszabb távon elfogadták a nemzetközi kereskedelem és tőkemozgások útjában álló korlátok leépítésének kényszerét. A politikai szuverenitás érvényesülése együtt járt a gazdasági szuverenitás csökkenésének tudomásulvételével, miközben a nyolcvanas évektől kezdődően világszerte felértékelődött a KMT szerepe (*Moran*, 1998).

Ahogy az *Hunya Gábor* (2000a, 2000b) tanulmányai megmutatják az *Integration Through Foreign Direct Investment* kötetben, az európai és világgazdasági integráció a kelet-közép-európai országok esetében is együtt jár a KMT jelenlétének erősödésével. A feldolgozóipar és a bankszektor növekvő részét ellenőrzik multinacionális vállalatok, amelyek vezető szerepet játszanak a gazdaság modernizációjában. A posztszocialista Kelet-Közép-Európában – a világgazdaság más félperifériáihoz (*Wallerstein*, 1979) hasonlóan – együtt élnek a globális termelési és elosztási hálózatokba integrált, multinacionális cégekhez tartozó vagy velük szorosan együttműködő vállalatok a helyi erőforrásokra alapozó, csupán lokálisan versenyképes vállalkozásokkal. Ez a külföldi és a hazai gazdasági szektor² elkülönüléséhez vezethet, ami alááshatja a gazdaság – és a társadalom – integrált fejlődését.

² Hazai szektor alatt a gazdaságnak azt a részét értem, amely nem áll külföldi működő tőke-befektetők (azaz külföldi stratégiai tulajdonosok) ellenőrzése alatt. Idetartoznak a többségében hazai tulajdonú cégek mellett azok a vállalkozások is, amelyekben a külföldi portfólió-befektetőknek ugyan esetleg többségi részesedésük van, ám a tényleges ellenőrzést a menedzsment gyakorolja. Ez utóbbi kategóriába tartozik néhány tőzsdén jegyzett magyar nagyvállalat, például a MOL, az OTP vagy a Richter.

A költségvetési korlát megkeményedésével és a technológia-intenzív termékek árnyának megnövekedésével járó feldolgozóipari szerkezetváltást a KMT vezérli a kelet-közép-európai országokban. Jelenlétének erősödése még a külföldi befektetők szerepét a leginkább korlátozni próbáló Szlovéniában is jelentős fejlettségbeli különbséget hozott létre a feldolgozóipar külföldi és hazai ellenőrzésű szektora között (*Rojec – Jaklic*, 2002). Ezt a Magyarországon a KMT intenzívebb jelenléte következtében még inkább észlelhető jelenséget nevezi *Hamar Judit* (2001; 2002) duális gazdaságfejlődésnek.

A duális fejlődés lényege, hogy a gazdaság két, egymástól strukturálisan elkülönülő szektorra hasad, amelyek legfeljebb közvetve befolyásolják egymás fejlődését. A két szektor egymástól lényegesen eltérő feltételek között, számottevően különböző hatékonyással működik. A kelet-közép-európai országok esetében ez egy hatékonyabban működő, a nemzetközi termelési és elosztási hálózatok részeként tevékenykedő külföldi és egy kevésbé hatékony, tevékenységét helyi forrásokból, helyi piaci igények kielégítésére törekedve végző hazai szektort jelent. A különbség a legegyszerűbben a külföldi szektor magasabb árbevétel-arányos exportteljesítményében, illetve nagyobb munkaerő- és tökehatékonyágában ragadható meg (*Hamar*, 2001; *Rojec – Jaklic*, 2002).

A KMT által ellenőrzött kelet-közép-európai cégek tehát jellemzően versenyképesebbek a hazai tulajdonú vállalatoknál. A kérdés az, hogyan hat a versenyképesebb külföldi szektor jelenléte a gazdaság hazai szektorának fejlődésére. A külföldi szektorral – például beszállítóként – kapcsolatba kerülő hazai vállalkozások fejlődését jelentős mértékben előmozdíthatja a KMT szerepének növekedése. Az is elképzelhető azonban, hogy a hazai vállalatokat hagyományos piacaiokról kiszorító és a helyben rendelkezésre álló anyagi és humán erőforrásokat elszívó külföldi cégek visszavetik a gazdaság hazai szektorát. A lengyel, a román és a bolgár feldolgozóipar átalakulását vizsgáló *Jozef Konings* (2001) szerint a külföldi tulajdonú cégek megjelenése csökkentette a hazai tulajdonú bolgár és román vállalkozások piaci részesedését, aminek következtében – a növekvő fajlagos tényezőköltségek miatt – a hazai szektor technológiai színvonala is visszaesett. A multinacionális óriásvállalatok és a hazai tulajdonú cégek közötti erőviszonyok kiegyensúlyozatlanságából fakadó, a hazai cégeket sújtó nehézségekről számol be közepes és nagyméretű magyarországi vállalkozások körében végzett kutatásai alapján *Laki Mihály* (2001) is.

Spillover hatások

A KMT jelenléte által a hazai szektor fejlődésére gyakorolt hatások között a közvetett „spillover” hatásokat is érdemes figyelembe venni, amelyek a külföldi cégek által nem internalizált, a hazai tulajdonú vállalatok számára externáliát jelentő hatásként értelmezhetőek (*Blomström – Persson*, 1983; *Blomström – Kokko*, 1996; *Blomström et al.*, 1999). A legfontosabb pozitív spillover hatások között a munkaerő szakképzettségének növekedését és a külföldi szektor felől a hazai szektor irányába végbemenő technológiatranszfereket szokás megemlíteni. Az utóbbival kapcsolatos empirikus vizsgálatok tanúsága szerint a technológiatranszferek az eddigiekben igen szerény szerepet játszottak a kelet-közép-európai gazdaságok hazai szektorának fejlődésében (*Farkas*, 2000; *Damijan et al.* 2001).

Az Integration Through Foreign Direct Investment – igen helyesen – önálló tanulmányt szentel a KMT jelenlétéből fakadó technológiatranszferek elméletének. A *Knell – Radosevic* (2000) által jegyzett cikk – *Blomström – Kokko* (1996). álláspontjához hasonlóan – azt illusztrálja, hogy gazdaságpolitikai szabályozó eszközökkel igen nehéz befo-

lyásolni a technológiatranszferek alakulását. Mi több, a kötet egy másik, a hazai és a külföldi tulajdonú vállalatok hatékonyságának alakulását négy kelet-közép-európai országban vizsgáló tanulmányában *Knell* (2000) nem találja jelét a hazai cégek hatékonyságát növelő externáliáknak. Ellenkezőleg: a cseh, magyar, szlovák és szlovén feldolgozóiparban 1993 és 1996 között a hazai és a külföldi szektor hatékonyságának konvergenciája negatív összefüggést mutatott a külföldi szektor relatív méretével.

Ez a hazai piacról való kiszorulás *Konings* (2001) által „negatív spillovernek” nevezett jelenségével együtt a külföldi és a hazai szektor közötti versenyképességbeli különbség növekedésére utal az átmenet kezdetén. A szerkezetváltás későbbi szakaszában ugyanakkor jó eséllyel konvergálhat egymáshoz a hazai és a külföldi szektor hatékonysága. *Konings* adatai szerint – az elmaradottabb Bulgáriával és Romániával szemben – az átmenetben előbbre járó Lengyelországban nem volt negatív hatása a külföldi cégek jelenlétének, s könnyen lehet, hogy egy későbbi időszakot vizsgálva *Knell* is hasonló eredményre jutna. A külföldi és a hazai tulajdonú cégek teljesítményének alakulását magyarországi adatok alapján összevető *Hamar* (2001), *Pitti* (2001) és *Novák* (2002) ugyancsak a hazai szektor felzárkózásáról számol be a gazdasági átmenet előrehaladott, kilencvenes évek végét jelentő szakaszában. Ez a schumpeteri kreatív rombolás időszakának lezárulására és a hazai szektor „megtisztulására” utal, ami a versenyképtelen cégek kiszelektálódása – és a hazai szektor jelentős mértékű összezsugorodása – utáni állapotot tükrözi. A külföldi cégek által támasztott piaci verseny szelektációs hatása így hosszabb távon pozitív spillover-hatásként értelmezhető, ami összhangban van *Blomström – Gliberman – Kokko* (1999) álláspontjával. Ezt támasztja alá az ír gazdaság hazai szektorának fejlődését bemutató *O’Connor* (2001) is, a védett hazai piacaktól megfosztott ír feldolgozóipari vállalatoknak a hetvenes évek második felében bekövetkezett válságát és a nyolcvanas évek közepétől meginduló fejlődését elemezve.

Beszállítói kapcsolatok

A külföldi és a hazai szektor közötti kapcsolatok alakulását vizsgálja a *Bara – Csa-ba* (2000) által szerkesztett kötetben *Sereghyová* (2000) és *De Sousa* (2000) is. Mindketten optimisták a hazai tulajdonban lévő vállalatok multinacionális vállalatok által ellenőrzött termelési láncokhoz való kapcsolódási lehetőségeit illetően. Mindkét tanulmány abból indul ki, hogy a multinacionális cégeknek költséggazdaságossági okok miatt érdekük fűződik a helyi vállalatok beszállítóként való alkalmazásához. Az ehhez szükséges feltételek között *Sereghyova* a kelet-közép-európai vállalatokban felhalmozódott szaktudás, *De Sousa* pedig a begyakorlott kapcsolatok mentén kialakult bizalmi viszonyok jelentőségét hangsúlyozza. Amíg *De Sousa* institucionalista megközelítésben vizsgálja a vállalatközi kapcsolatok alakulását, és téziseit alátámasztandó empirikus adatokat is prezentál, addig *Sereghyova* strukturalista elméleti alapokon állva, mintegy hipotetikusán veszi számba a fejlődés lehetőségeit.

Sereghyova legfontosabb állítása az, hogy versenyképességük megőrzéséhez a hazai tulajdonú vállalatoknak is ki kell építeniük saját – vélhetően ugyancsak a hazai szektorhoz tartozó vagy más posztoszocialista országokban működő cégekből álló – beszállítói hálózatukat, amelyre támaszkodva azután esélyük nyílna a nemzetközi termelési láncokon belüli feljebb lépésre. Ennek elmaradása esetén viszont a növekvő kelet-közép-európai bérköltségek és a globális technológiai fejlődés következtében akár meglévő pozícióikat is elveszíthetik. A hazai tulajdonú vállalatok versenyképessége tehát nem csupán saját teljesítményükön múlik, hanem a potenciális beszállítói kört jelentő hazai vállalati szektor állapotán és fejlődési potenciálján is (*Sereghyova*, 2000). Ez összhang-

ban áll a *Gereffi* (1995) által a globális termelési láncokon belüli fejlődés lehetőségeiről képviselt állásponttal.

Úgy tűnik tehát, a hazai és a külföldi szektor egyenlőtlen működési feltételei következtében a hazai tulajdonú vállalatok versenyképessége eleinte óhatatlanul elmarad a multinacionális vállalatok által ellenőrzött cégektől. Az intenzív piaci verseny következtében azonban a hazai szektor hatékonysága is növekszik, és a hazai cégekben felhalmozódott szaktudás és piaci ismeretek hasznosítása esetén akár javíthatják is a globális munkamegosztásban kivívott pozícióikat. Ennek esélyei azonban nem csupán az egyes vállalatok teljesítményeitől függenek, hanem a nemzetgazdaság egésze, illetve azon belül a globális szerepre törekvő helyi cégek beszállítói hálózatoként szóba jövő hazai vállalkozások fejlődési képességétől is. A kérdés az, hogy a globalizációból fakadó strukturális kényszereket figyelembe véve legitim célja lehet-e ez egy modernizációs gazdaságpolitikának.

Állami szerepvállalás

A helyes kormányzati gazdaságpolitika mind a *Hunya Gábor* (2000), mind pedig a *Bara – Csaba* (2000) által szerkesztett kötetnek tárgyát képezi (*Knell – Radosevic*, 2000; *Szanyi*, 2000; *Pöschl*, 2000, illetve *Brada*, 2000; *Keren*, 2000; *De Macedo*, 2000; *Benczes*, 2000; *Boltho*, 2000; *Gottlieb*, 2000; *Práger*, 2000; *Csaba*, 2000). Ezek a tanulmányok a már ismertetett strukturalista keretek között a kifelé nyitott, befelé egyensúlyi állapotra törekvő gazdaságpolitika jelentőségét hangsúlyozzák, amelyet egy nem beavatkozó, hanem szabályozó szerepet játszó kormányzat hivatott gyakorolni. Az állammal mint a gazdasági fejlődést elősegítő intézményi szereplővel a leginkább *Knell – Radosevic* (2000), illetve *Benczes* (2000) foglalkozik a két kötetben, ám – ha más-más kontextusban is – mindkét tanulmány az állami gazdaságfejlesztés korlátait hangsúlyozza. *Knell – Radosevic* esetében a technológiatranszferek ösztönzésének – már ismertetett – nehézsége nyer jelentőséget, *Benczes István Zsolt* cikkében pedig a távol-keleti fejlesztő állam válsága kerül az elemzés középpontjába.

Benczes fő állítása – amelyet egy közelmúltbeli cikkében részletesebben is kifejt (*Benczes*, 2002) –, hogy a távol-keleti országokban a fejlődés korai szakaszában adekvát állami gazdaságirányítás szerepét nem vették át a kellő időben az önszabályozó piaci mechanizmusok. Az állami intézmények olyan szorosan fonódtak össze a nagy bankokkal és iparvállalatokkal, hogy az utóbbiak joggal gondolhatták, hogy működési kockázatukat végső soron az állam viseli. A kedvezményezett iparágak és vállalatok kiválasztásán és olcsó állami hitelekkel való finanszírozásán alapuló fejlesztési modell addig volt működőképes, ameddig az állam képes volt ellenőrzése alatt tartani a piaci folyamatokat. A nemzetközi tőkeáramlások – globalizációs követelményeknek megfelelő – liberalizálása után az állam elveszítette a piac feletti kontrollt, és a beáramló nagy mennyiségű tőke nem megfelelő banki kihelyezésével drámaian megnőtt a rossz hitelek aránya. Mivel az államvezérelt gazdaságfejlesztési modellhez sem az önszabályozó tőkepiac, sem a prudens hitelezői magatartást kikényszerítő bankfelügyelet intézményére nem volt szükség, az állami koordináció meggyengülésekor a gazdaság hatékony koordinációs mechanizmusok nélkül maradt.

Ez igaz, s az átalakuló kelet-közép-európai országok helyesen teszik, ha idejében kiépítik az önszabályozó piaci mechanizmusok hatékony működéséhez szükséges intézményi kereteket. Ettől azonban az állami koordináció még nem kerül le a napirendről: a gazdasági fejlődéshez szükséges erőforrások allokálásában és a piaci szereplők magatartásának szabályozásában továbbra is főszerep vár az államra.

A fejlesztő állam történelmi érdeme, hogy a fejlesztési célok helyes kiválasztásával és megvalósításával és a helyi tőkeakkumuláció elősegítésével autonóm fejlődési pályára

állította az általa irányított gazdaságokat. A legsikeresebb távol-keleti országok – az államszocialista országokkal szemben – eközben a világgazdaság perifériájáról annak centrumába kerültek (Haggard, 1990). Kétségtelen, hogy a korábbi helyzethez képest ma jelentősen korlátozott az állami koordináció mozgástere, s az sem vitás, hogy a globális világgazdaságba való beilleszkedéshez nélkülözhetetlenek a hatékony piaci mechanizmusok érvényesülését lehetővé tevő intézmények. Mint az *Benczes* (2000, 2002) tanulmányai-ból – *Evans* (1997) és *Sassen* (2000 [1996]) álláspontjával megegyezően – kiderül, ezek egyike éppen egy erőteljes piacsabályozó kapacitásokkal rendelkező állam.

A rövid távú szabályozási feladatok mellett azonban hosszú távú stratégiai funkciója is van az állami gazdaságpolitikának. Ezek közé tartozik az egyes országokon belül végbemenő tőkeakkumulációs és -allokációs folyamatok befolyásolása és – ezzel összefüggésben – az egyes nemzetgazdaságok által a globális világgazdaságban betöltött szerep formálása. A posztoszocialista Kelet-Közép-Európában, ahol a gazdaságfejlesztésre rendelkezésre álló források nagy részét külföldi vállalatok ellenőrzik, különösen fontos szerepe van az államnak a gazdasági fejlődés pályájának a hosszú távú társadalmi érdekeknek megfelelő alakításában. Ilyen társadalmi érdek fűződik például a gazdaság integrált fejlődéséhez, az erőforrásokkal gyengébben ellátott hazai szektor megerősítéséhez. Ennek előmozdítása legitim célja lehet egy, a globalizációból fakadó strukturális kényszereket tudomásul vevő, EU-konform gazdaságpolitikának is. Korántsem szükségszerű, hogy az államszocialista modernizációs kísérlet kudarca és a távol-keleti fejlesztő állam válsága az állami szerepvállalás végét jelentse a gazdasági fejlődés pályájának meghatározásában.

Következtetések

A globális világgazdaságban csak a nemzetközileg nyitott, a termelési tényezők szabad áramlását lehetővé tevő modernizációs stratégiáknak van esélyük. Ez meghatározza a posztoszocialista országok által választható gazdaságpolitikai alternatívákat, és elkerülhetetlenné teszi a KMT jelenlétét az átalakuló gazdaságokban. A multinacionális vállalatok aránytalanul jobb erőforrás-ellátottsága miatt kialakul a duális gazdasági fejlődés problémája. Az átalakulás kezdeti szakaszában a transzformációs válság (Kornai, 1993) és a piaci verseny kiéleződése következtében mélyül a hatékonyságkülönbség a gazdaság külföldi és hazai szektora között, a versenyben állva maradó hazai cégek azonban a későbbiekben felzárkózhatnak a külföldi vállalatokhoz.

A piaci szelekciós mechanizmus érvényesülése feltétele a hatékonyság növekedésének. A hatékonyan működő vállalatok gazdálkodási feltételeinek javítása és a hazai tőkeakkumuláció elősegítése azonban legitim célja a kormányzati gazdaságpolitikának. Számottevő hazai szektor és a nemzetgazdaság egészét érintő modernizáció nélkül nem lehetséges az elmozdulás a félperifériáról a világgazdaság centrumába. Ezért a mégoly korlátozott mozgástérrel rendelkező posztoszocialista államra is fontos szerep hárul a gazdasági fejlődés pályájának alakításában.

Hivatkozások

Ádám Zoltán [2000]: Between Nightmare and Prosperity. An Assessment of Croatian Transition in the 1990s.

ISES Discussion Papers. Series No. 6. 15–42. o., Budapest, Kőszeg, Szombathely.

Ádám Zoltán [2001]: Külföldi működő tőke és az állami szerepvállalás: Függő változók. *Figyelő*, 31. szám.

Ádám Zoltán [2002]: Gazdasági fejlődés és állami beavatkozás: Nemzetgazdaságtan. *Figyelő*, 18. szám.

Bara Zoltán – Csaba László (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula.

Bellak, Christian [2000]: Austria – catching-up through inward FDI? In: Gábor Hunya (ed.) [2000]: Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive. Vienna: WIIW.

- Benczes István Zsolt* [2000]: GerschenCronian anachronism. Progress report on east Asia's miracle, crisis and transformation". In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula.
- Benczes István* [2002]: A fejleszítő állam válsága Ázsiában. *Külgazdaság*. Vol. 46. No. 5, május.
- Bicanic, Ivo* [1995]: The Economic Causes of New State Formation During Transition. *East European Politics and Societies*. Vol. 9., No. 1., Winter.
- Blomström, Magnus – Globerman, Steven – Kokko, Ari* [1999]: The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: Review and Synthesis of the Literature. SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance. No. 239.
- Blomström, Magnus – Kokko, Ari* [1996]: The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence. Mimeo.
- Blomström, Magnus – Persson, Hakan* [1983]: Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry. *World Development*, Vol. 11., No. 6., 493–501. o.
- Boltho, Andrea* [2000]: What matters for economic success? Greece and Ireland compared. In: *Z. Bara – L. Csaba* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula, 151–169. o.
- Brada, Joseph C.* [2000]: Technology, new globalisation, old cultural identities and the emergence of new small countries. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula.
- Braga de Macedo, Jorge* [2000]: Portugal's European integration. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula.
- Csaba László* [2000]: Small economies' adjustment to international economic disturbances. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula.
- Dallago, Bruno* [2000]: Entrepreneurial strategies and internationalisation: The case of FIAT in Poland. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula.
- Damijan, Joze P. – Majcen, Boris – Rojec, Matija – Knell, Mark* [2001]: The Role of FDI R&D Accumulation and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries. Institute for Economic Research, Working Paper, No. 10. Ljubljana.
- De Sousa, Jose* [2000]: Coordination mechanisms and inter-firm relationships: supplier-customer relationships between Hungarian firms and multinational corporations. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula. 315–340. o.
- Eichengreen, Barry – Richard Kohl* [1998]: The External Sector, the State and Development in Eastern Europe. The Berkeley Roundtable on the International Economy, Working Paper, 125.
- Éltető Andrea* [2000]: The impact of FDI on the foreign trade of CEEs. In: Gábor Hunya (ed.) [2000]: Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive. Vienna: WIIW.
- Erdei Ferenc* [1980]: A magyar társadalomról. Akadémia Kiadó. Budapest.
- Evans, Peter B.* [1997]: The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization. *World Politics*. October, 62–87. o.
- Farkas Péter* [2000]: The Effects of Foreign Direct Investment on R&D and Innovation in Hungary. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences Working Papers, No. 108.
- Gerschenkron, Alexander* [1984]: A gazdasági elmaradottság történelmi távlatból. Gondolat. Budapest.
- Gereffi, Gary – Wymann, Donald L.* (eds.) [1990]: Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton University Press.
- Gereffi, Gary* [1995]: Global Production Systems And Third World Development. In: *Barbara Stallings* (ed.): Global Change, Regional Response. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gottlieb, Danie* [2000]: Globalisation and world financial turmoil: a test for Israel's economic policy. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: Small Economies Adjustment to Global Tendencies. Aula.
- Haggard, Stephan* [1990]: Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries. Cornell University Press. Ithaca and London.
- Hamar Judit* [2001]: Dual economy, the role of the MNCs in Hungary and the EU accession. Kopint-Datorg Discussion Papers, No. 63.
- Hamar Judit* [2002]: FDI and Industrial Networks in Hungary. ESRC Working Papers 'One Europe or Several?' UCL and Sussex University.
- Havlik, Peter – Landesmann, Michael – Stehrer, Robert* [2001]: Competitiveness of CEE Industries: Evidence from Foreign Trade Specialization and Quality Indicators. No. 278, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW).

- Hunya Gabor (ed.) [2000]: *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW.
- Hunya Gábor [2000a]: Central Europe catching-up through FDI?. In: *Gábor Hunya* (ed.): *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW.
- Hunya Gábor [2000b]: Foreign penetration in central European manufacturing. In: *Gábor Hunya* (ed.): *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW.
- Katzenstein, Peter J. [1985]: *Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe*. Cornell University Press. Ithaca and London
- Keren, Michael [2000]: Capital flows as the central banker's straitjacket. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*. Aula.
- Knell, Mark [2000]: FIEs and productivity convergence in central Europe. In: *Gábor Hunya* (ed.): *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW. 178–196. o.
- Knell, Mark – Radosevic, Slavo [2000]: FDI, technology transfer and growth in economic theory. In: *Gábor Hunya* (ed.) [2000]: *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW. 28–49. o.
- Konings, Jozef [2001]: The effects of foreign direct investment on domestic firms. Evidence from firm-level panel data in emerging economies. *Economics of Transition*. Vol. 9., No. 3., 619–633. o.
- Kornai János [1993]: Transformational Recession: A General Phenomenon Examined Through the Example of Hungary's Development. *Collegium Budapest Discussion Papers*, No. 1.
- Kornai János [2001]: Hardening the budget constraint: The experience of the post-socialist countries. *European Economic Review*. Vol. 45., 1573–1599. o.
- Laki Mihály [2001]: Kapcsolatok és erőviszonyok a magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok között. *Külgazdaság*, Vol. 45., december.
- Landesmann, Michael – Stehrer, Robert [2000]: Potential Switchovers in Comparative Advantage: Patterns of Industrial Convergence. Working Papers, No. 14., The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW).
- Lukács Gábor [2000]: The impact of foreign direct investment on corporate governance: the case of the Hungarian telecommunications. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*. Aula.
- Magas István [2000]: The impact of capital flows on emerging markets: the case of Hungary. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*. Aula.
- Mihályi Péter [2000]: Privatizáció és globalizáció – avagy az *Anti-equilibrium* újrafelfedezése. *Közgazdasági Szemle*, vol. 57., november.
- Mihályi Péter [2001]: Foreign Direct Investment in Hungary – The Post-Communist Privatisation Story Re-Considered. *Acta Oeconomica*., vol. 51., No. 1. (2000/2001).
- Moran, Theodore H. [1998]: *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*. Institute for International Economics, Washington DC
- Novák Csaba. [2002]: Hatékonyságnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban – keresztmetszeti becslések. *Külgazdaság*, Vol. 46., No. 5., május.
- O'Connor, Thomas P. [2001]: Foreign Direct Investment and Indigenous Industry in Ireland: Review of Evidence. ESRC Working Papers 'One Europe or Several?'. No. 22/01, Sussex University.
- Offe, Claus [1996]: *Varieties of Transition: The East European and East German Experience*. Polity. Press. Cambridge, MA.
- Práger László [2000]: Hungary on the Road to the European Union. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*. Aula.
- Pitti Zoltán [2001]: A külföldi tőke szerepe a hazai gazdaság új növekedési pályára állításában. *Európai Tükör*. Vol. 6., No. 4., 25–40. o.
- Pöschl, Josef [2000]: FDI in the balance-of-payments framework. In: *Gábor Hunya* (ed.): *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW.
- Rojec, Matija [2000]: Restructuring and efficiency upgrading with FDI. In: *Gábor Hunya* (ed.): *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW. 130–149. o.
- Rojec, Matija – Jaklic, Andreja [2002]. Integration of Slovenia into EU and Global Industrial Networks: Review of Existing Evidence. ESRC Working Papers 'One Europe or Several?'. UCL and Sussex University.
- Sassen, Saskia [2000, Eredeti 1996]: *Elvesztett kontroll? Szuverenitás a globalizáció korában*. Helikon.

- Schumpeter, Joseph A.* [1992, Eredeti 1996]: *Capitalism, Socialism and Democracy*. Routledge. London and New York.
- Sereghyova, Jana* [2000]: Globalisation of corporate networks and its implications for the enterprise sphere of small European transition countries. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*. Aula.
- Soós Károly Attila.* [2000]: Structural upgrading in manufacturing under transition. A comparative analysis of eight countries. In: *Bara Zoltán – Csaba László* (eds.) [2000]: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*. Aula.
- Stallings, Barbara* [1990]: The Role of Foreign Capital in Economic Development. In Gary Gereffi – Donald L. Wyman (eds.): *Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton University Press.
- Stanovnik, Peter – Kovacic, Art* [2000]: Measuring Competitiveness of National Economies with Emphasis on Slovenia. Institute for Economic Research, Working Paper, No. 6., Ljubljana.
- Strange, Susan* [1996]: *The retreat of the state. The diffusion of power in the world economy*. Cambridge University Press.
- Szanyi Miklós* [2000]: The role of FDI in restructuring and modernization: an overview of literature. In: *Gábor Hunya* (ed.) [2000]: *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW.
- Urban, Waltraut* [2000]: Production specialization in central European manufacturing. In: *Gábor Hunya* (ed.) [2000]: *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Vienna: WIIW.
- Wallerstein, Immanuel* [1979]: *The Capitalist World-Economy*. Cambridge University Press.

ÚJ KÖNYVEK

Csáki György: A nemzetközi gazdaságtan alapjai

Napvilág Kiadó, 2002, 489 o.

Régen várt pillanat, hogy a világgazdaság- és nemzetközi gazdaságtan tárgyában a felsőoktatás számára tankönyv és szakkönyv készüljön. A könyv megjelenését – ugyanilyen címmel és hasonló tartalommal – megelőzte 2000-ben az Általános Vállalkozási Főiskola hallgatói számára írt háromkötetes főiskolai jegyzet a Távoztatási Univerzitas Alapítvány gondozásában. Ilyen módon két év alatt több tanár, főiskolai hallgató tanulmányozhatta a könyvet (az ÁVF-n kívül a Külkereskedelmi Főiskolán is használtuk), melyben a szerző kellő elméleti alapossággal, a főiskolai képzésben szerzett oktatói rutinnal, gyakorlati tapasztalataival mutatta be a világgazdaság és a nemzetközi kereskedelem változásait, törvényszerűségeit.

A világgazdaságról, a nemzetközi gazdaságtanról és kereskedelemről megfogalmazott szakkönyv szélesíti az olvasók ismereteit, formálja szemléletüket egyrészt az elméleti kérdések, másrészt a nemzetközi környezet bemutatásával. Egy tankönyvvel szemben általános elvárás, hogy tükrözze az elméleti tudásanyagot, és ezt didaktikai szempontból is könnyen feldolgozható szerkezetben tegye meg.

A tankönyv fejezetei tartalmilag összeillők, és egymást jól kiegészítik, logikusan felépített, oktatásdidaktikai szempontból kiérlelt mű, amely lehetővé teszi, hogy a hallgató a régi és az új világgazdasági ismereteket áttanulmányozhassa, részben önállóan felkészülhessen a tantárgyból. Ezt különösen a fejezetekben található bekeretezett példák (amelyek részben átvettek, részben saját esetek) segítik. A témák végén sorakozó ellenőrző kérdések és fogalmak jegyzéke ugyancsak könnyíti az önerőre épülő tanulást. Egy hiányérzetem azért maradt: a fejezetek végén jó lenne egy ajánló olvasmánylistát is készíteni.

A kötet részletesen bemutatja a világgazdaság résztvevőit, céljaikat, eltérő motivációjukat. Egy-egy nagyobb téma lezárásaként a szerző kitér a magyar viszonyokra, összehasonlításokat tesz, megállapítva, hogy bár a hasonlóságok igen gyakoriak, mégsem azonos a fejlődéshez vezető út, s annak eredményei és következményei.

A könyv 5 fő fejezetről áll.

Az *I. fejezet* (A világgazdaság fejlődéstörténetének vázlata, a nemzetközi gazdaságtan főbb elméleti irányzatai) arányaiban viszonylag kisebb terjedelmű. Figyelembe véve azt, hogy a hallgatók mennyire keveset tanulnak a világgazdaságról a középiskolában, méltánytalanul rövid az erre szánt 88 oldal.

Az oktatók és kutatók többsége valószínűleg egyetért a recenzióval abban, hogy a gazdaságtörténet segítségével lehet a gazdasági növekedés alapkoncepciójára építeni,

azonban az 1990-es évek elejétől a „fenntartható fejlődés” új és meghatározó tézisével kellene a történelmi folyamatot befejezni. Sajnálható, hogy a Kondratyev-ciklusok (és egyéb hosszú távú cikluselméletek is) kimaradtak a könyvből.

E kisebb hiányosságok ellenére is érdekes és jól sikerült a fejezet. Ez az egyik elméleti alapvetési rész (a nemzetközi gazdaságtan elméleti irányzatainak, így többek között: merkantilisták, fiziokraták, neoklasszikusok, poszt-keynesiánusok ismertetése stb.), amely egyben közgazdasági elmélettörténeti rész is: a szerző a világgazdaságtan mozgástörvényeit a közgazdaságtani elméletek fejlődésének összefüggésrendszerében elemzi. Az elméletek koncentrált, logikus és pontos bemutatása, a nem feltétlenül szükséges matematikai apparátus elhagyása a hallgatók gondolkodásmódját is alakítja: a közgazdasági eszmetörténet fejlődésébe illeszti a külgazdasági elméletek fejlődését. Rámutat, hogy komplex világgazdasági rendszerről van szó, amelyet komplex elméleti rendszer jellemez, vagyis a közgazdaságtan mikro- és makrogazdasági elméleteit a nemzetközi gazdaságtan elméletei teszik teljessé.

Az egyetemi és főiskolai előadások keretében ajánlható a két-, három- és multipoláris világrendekkel kiegészíteni az anyagot. Különösen hangsúlyozva a világ növekedési pólusait és kapcsolatrendszerük térbeli szerkezetváltozását. Ugyancsak fontos az utóbbi évtizedben végbement változások bemutatása (például magországok és vonzáskörzetük a világgazdaságban).

A *II. fejezetben* (Nemzetközi kereskedelem és kereskedelempolitika) az olvasó választ kap arra a kérdésre, hogy miért kereskednek a nemzetek egymással évszázadok óta. A válasz körültkintő és korrek: a legfontosabb alapirodalmakat felhasználva világosan, közérthetően mutatja be a szakosodásban rejlő előnyöket és hátrányokat, úgy, hogy közben a klasszikus elméleteket is bevonja érvanyagába.

E fejezetben található a Nemzetközi kereskedelmi ügyletek című rész, amely rövid (7 oldal), és csak néhány ügyletre szorítkozik. Hiányoznak a modern és kombinált ügyletek, ezek közül is az elektronikus kereskedelem árnyalt bemutatása. Ennél sokkal mélyebb ismereteket kell adni a főiskolai és egyetemi ifjúságnak, vagy utalni kellett volna a fejezet végén (de legalább a lábjegyzetben) a kiegészítő és vonatkozó irodalomra. A mai modern üzleti életben – megítélésem szerint – különösen fontos a külkereskedelmi ügyletek gazdag tárházának és gyakorlati alkalmazásának szerteágazó ismerete. (Tanszéki vitáinkon az is felmerült, hogy szükséges-e ebben a műben a külkereskedelem technikájának, a nemzetközi ügyleteknek a kérdéseivel foglalkozni. Úgy vélem, igen, mert a külkereskedelemre specializálódó hallgató még mélyebben megismeri ezeket, de aki nem ezt az irányt választja, máskor ezekről nem fog hallani. Talán ezért is kellene egy jó szakirodalmi ajánló.)

Didaktikus és különösen jól sikerült a fejezet elméleti része, amely a nemzetközi kereskedelem elméleteit taglalja korrekten (így például *Smith*, *Ricardo*, *Heckscher-Ohlin* modell, *Leontieff*, *Porter* és a többiek gondolatai). Az oktatásban különösen a komparatív előny megértésére kell koncentrálni: a relativitás megértése a tanártól és a diáktól is nagy figyelmet igényel. A nemzetközi versenyképesség elméletei a nyolcvanas évek végén születtek meg. A szerző jól ütközteti a különböző elméleti irányzatokat (*Thurow*, *Krugman* stb.), és mind elméleti, mind didaktikai szempontból kitűnő *Porter* elméletének bemutatása. A jó elemzés és a sok ábra könnyen feldolgozhatóvá és megérthetővé teszi azt az elméletet, melyet sokan a XXI. századot megalapozó közgazdasági elméletként tartanak számon. A szerző kiemeli, hogy a nemzetközi versenyképesség a komparatív és kompetitív előny megjelenési formája, s így a versenyképességi elméletek tulajdonképpen a komparatív elméletekkel foglalkoznak.

Az ezután következő GATT/WTO alfejezet kevésbé illeszkedik – meggyőződésem szerint – ebbe a részbe. Tekintettel arra, hogy e nemzetközi szervezet egyértelműen a

globalizálódó világgazdasághoz tartozik. Így jobb lett volna a III. főfejezetbe beépíteni a Világkereskedelmi Szervezetet (WTO). Egyébként a GATT/WTO-ról írtak színvonalasak. Kár, hogy nem szerepel a befejező szakaszokban a szingapúri (1996/1997) és a katari (2001) konferenciák anyaga.

A *III. fejezet* (Globalizáció és regionalizálódás) legkisebb főfejezete a könyvnek (46 oldal). Talán hosszabb lehetne, annál is inkább, mivel korunk két fő világgazdasági tendenciájáról esik szó. (Például: a globalizáció egyre jobban a tudásalapú termelő- és szolgáltatótevékenységre épül, vagy az USA szerepének a változása a globalizálódó világban a XXI. század küszöbén stb.) A fejezetben a szerző a globalizáció általános jellemzésével indít, rámutat, hogy azt nem lehet a nemzeti szuverenitás „korlátozódása” nélkül értelmezni. Lényeges különbséget tesz a nemzetköziesedés és a globalizáció között. Érinti a globális problémák kérdéseit is. Kiemeli, hogy a transz- és multinacionális vállalatok a globalizáció fő hordozói. Részletesen ír a regionalizmus szükségzerű megjelenéséről mint a globalizációra adott nemzetgazdasági válaszról. Jól mutatja be az 50–60-as évek klasszikus és a 80–90-es évek új regionalizmusát.

Ebben a részben elemzi a fejlődő világ kérdéseit is a szerző. Szerencsés, hogy nem a 80-as évekbeli felfogás szerint vizsgálta ezt az országcsoportot, s jól sikerült a globalizációval való összefüggések bemutatása is. Talán többet is megérdemelt volna ez a kérdéskör, mert a mai magyar közgazdasági szakirodalomban szinte senki sem foglalkozik e kérdésekkel.

A leírtak korrektek, megfelelően illeszkednek a könyv egészének gondolatmenetébe és színvonalába.

A *IV. fejezet* (Erőforrás-áramlás, a termelési tényezők mobilitása a világgazdaságban. A külföldi közvetlen beruházások gazdaságtanának alapkérdése) a nemzetközi tényezőáramlás kérdéseit témaköréről szól. Igen jól sikerült ez a fejezetben, ez érthető is, hiszen a szerző korábbi szakmai munkásságának jelentős része ebben a témában született, és ő tekinthető a nemzetközi tőke mozgások egyik legjobb hazai szakértőjének. Korrekten és jól elemzi a munkaerő-áramlás és a technológiatranszfer kérdéseit. A nemzetközi tőkeáramlás és a nemzetközi nagyvállalatokat bemutató részekben pedig pontosan bemutatja a nemzetközi tőkeáramlással (melyet a szakirodalom gyakran külföldi működőtőke-áramlásnak nevez) foglalkozó elméleteket. Jól kihasználja *Porter* és *Dunning* elméletéből fakadó lehetőségeket a tőke mozgások háttérében levő érdekviszonyok elemzésére. A rész alfejezeteiben a multi- és transznacionális cégek befektetési stratégiája, illetve a külföldi közvetlen működőtőke-befektetések motívum elemzése is szerepel. Esetenként keverednek a működőtőke-export és -import pozitív és negatív hatásai, s mintha a szerző a negatív hatásokat hangsúlyosabban említene, mint a pozitívakat. Kismértékben hiányolom a fejezetből a működőtőke-áramlás kialakulásának történetiségét, az áramlás fő ágazati irányait, és ennek változásait (érdekes párhuzamot lehetne vonni a vállalatok nemzetköziesedésével).

Foglalkozik a szerző a tőke mozgások és a nemzetközi kereskedelem kapcsolatával is. Célszerű lenne rámutatni, hogy a nemzetközi kereskedelem és a nemzetközi tőke mozgások elméletei csak nagyon kevés ponton (elméletben) találkoznak, s vélhetően ezen elméletek összekapcsolása lesz a közgazdaság-tudomány fejlődésének fő iránya a jövőben. Másrészt írni kellene a regionális integrációk tőketerelő és tőketeremtő hatásáról (erről éppen a szerző írt az 1990-es évek közepén).

A fejezetben a multi- és transznacionális cégek és szerepük bemutatása sikerült a legjobban. Ebből is kiemelném a stratégiai szövetségek súlypontozását.

Az *V. fejezetben* (A nemzetközi pénzügyi rendszer működésének alapkérdései) a szerző logikus szerkezetben ismerteti az árfolyamokkal, nemzetközi pénzügyi rendszerekkel, fizetési mérlegekkel, a nemzetközi pénz- és tőkepiaccal összefüggő elméleti és

gyakorlati kérdéseket (a korábbi részekből eltérően itt a matematikai apparátus segítségével is).

E főfejezet kevésbé illeszkedik a könyv egészébe, ugyanakkor elősegíti, megalapozza a később tanulandó nemzetközi pénzügyek tantárgy megértését.

*

A megjelent könyv tartalma és színvonala alapján az egyetemi és főiskolai szintű oktatásban egyaránt jól használható. Olyan tankönyv, amely a képzési követelményeknek megfelelően arányosan súlyoz az elméletek és gyakorlat között.

A tankönyv megjelenését azért is aktuálisnak tekinthetjük, mert jelenleg ez az egyetlen tananyag, amelyet – a világgazdaság egészét feltáró jellege miatt – a felsőoktatásban felhasználhatunk. Mivel egyre több egyetem és főiskola alapít gazdasági kart vagy szakot, a könyv kereslete emiatt is egyre bővíthet a jövőben.

Csáki György munkáján érződik a tudományos alázat a már elért tudományos eredmények felhasználása iránt, de oktatói tapasztalataiból tudja, hogy a felsőoktatásban a valóság bemutatása, vagyis a gyakorlatorientált képzés alapvető fontosságú. Így egyrészt nem esett a túlzott elméletieskedés csapdájába, másrészt nem leíró, bemutató munkát készített. Nem esett a szerző abba a hibába sem, hogy valamelyik elméleti irányzat csábításának engedve, csak egy bizonyos szempontból vizsgálta volna a világgazdaságot. A tankönyv erénye annak „eklektikussága”, vagyis, hogy a szerző merete felvállalni, hogy a világgazdaság egyes részeit más és más elméletekkel világította meg. Ahol lehetősége adódott, ott rámutatott az elméletek kapcsolódási pontjaira, másutt pedig maradt a jól bevált elméleti háttér bemutatásánál.

Csáki György jó didaktikai felfogásban, szabatos magyar nyelven írta meg legújabb könyvét. Ábrái és a könyv szerkesztése segíti a hallgatót és olvasót.

Érdemes kézbe venni a könyvet, mert az előbbieken bemutatott témákon túl még számos érdekes, szakmailag értékes írást tartalmaz arról a folyamatról, amely a jelenlegi világgazdasági rendszer működésének megértéséhez elvezethet.

A tartalmi szempontból is kiváló tankönyv szerkezetileg jól tagolt, szemléletes, tetszetős, vonzó formában került az érdeklődők kezébe a Napvilág Kiadó gondozásában. A könyv elején található tartalomjegyzék segíti a témában való tájékozódást és a tanulást egyaránt. Már a tartalomjegyzék átolvasása során meggyőződhet az olvasó, hogy nemcsak a szűkebb szakmai közönségnek [(köz)gazdasági egyetem és főiskola oktatója és hallgatója] ajánlható a mű, hanem minden olyan érdeklődőnek, aki nyitott a világgazdaság kérdései iránt.

Hubai József

Brief Summary of the Articles

Some specific issues of Hungary's accession to the EMU

MIKLÓS LOSONCZ

Following the accession to the EU, Hungary will have to join the EMU as well. This report identifies the effects of the fulfillment of the budgetary and inflationary criteria as defined in the Maastricht Treaty on Hungary's economy and economic policy. The reduction of the budgetary deficit to 3 percent of the GDP is likely to limit the room of maneuvering in Hungary's fiscal policy, and may restrain the growth of investments aimed at structural modernization financed by the public hand. The curtailing of inflation may have an adverse impact on economic growth. The conflict between the requirements of economic growth on one hand and internal disequilibria on the other one can be eliminated or at least eased by economic policy measures concerning wages and earnings and taxes aiming at promoting competitiveness.

The Development of the Hungarian–American Trade Relations Between 1996–2000 The Significance of the American Multinationals in the Foreign Direct Investments in Hungary

DOROTTYA SOMOGYI

In the *first* part of the paper we concentrate on the question whether the fast growth of the American economy had a direct impact on the Hungarian–American trade relations in the 90-s. We try to answer the question whether the Hungarian economy has had the capability for using the opportunity given by the American exceptional market's expansion and which other factors influenced the Hungarian–American trade relations. We follow the direction of the bilateral trade from 1992, but, within the 90-s we pay particular attention to the period between 1996–2000. On the basis of our analysis we could verify that the growth rate of the Hungarian exports to the U.S.A. was higher than that of the whole Hungarian exports in the 90-s and especially between 1996–2000. The development of our exports to the U.S.A. in this period was influenced by some structural changes, mainly by the exports of the electronic products for which the demand was the most intensive within the American market (and at international level as well). In the *second* part of the paper we tried to assess the development direction of the American multinational companies' activities with direct capital investments in Hungary and to sum up the activities brought in the country by the new coming American companies. We present some data on the role the American companies have played in the development of the Hungarian exports. We investigate the process until 2000. We consider this year as the last one of the development and business cycle characterising the decade of the 90-s. Finally we just make a short remark on the American recession in 2001 which resulted a significant decrease in the Hungarian exports to the U.S.A.

East-West networks and their alignment: industrial networks in Hungary and Slovenia

DAVID DYKER – ÁGNES NAGY – PETER STANOVNIK –
JEFF TURK – HEDVIKA USENIK – PÉTER VINCE

The conditions of closing up the gap and participation in international co-operation for the companies of transforming countries are created by industrial networks and particularly by the contacts with foreign partners. These contacts serve also as channels of capital and knowledge transfer beyond the trade connections. The paper is based on the results of a company survey conducted in the engineering industry of Hungary and Slovenia. It discusses the role of international and domestic networks in shaping the industrial co-operation and the channels of technology transfer, and their impact on company level adaptation processes. The survey presented significant divergences between the behavioural patterns of companies in the two countries which are rooted in their different heritage and privatisation strategies resulting in different levels of involvement of foreign owners. It cannot be expected that shortly after the accession the position of companies would improve significantly within the networks, but it can be anticipated that the intensity of co-operations will strengthen gradually.

The Role of Foreign Direct Investment in Post-Socialist Transformation in Light of the Literature

ZOLTÁN ÁDÁM

The paper intends to evaluate the role of foreign direct investment in post-Socialist transformation by reflecting upon two important volumes of recent publications. The analysis focuses on four main problems: structural economic constraints, political sovereignty exercised over the economy, relationships between the domestic and foreign sectors of economy, and the role of the state in conducting economic policies. The articles of the two volumes and their comparison with other relevant opinions provide the picture of a transition process determined by external factors and led by foreign direct investment. Representing a genuine modernisation alternative, this process, however, questions the cohesion of local socio-economic development. Therefore, foreign direct investment is rather a blessing than a curse, but the dual economic development it entails delivers disadvantageous consequences. It is the task of governmental economic policies to moderate this impact.

Jogi melléklet

Az eurórendszer és a tagjelölt országok központi bankjai multilaterális, valamint az eurórendszer és a Magyar Nemzeti Bank bilaterális együttműködésének fórumai

DR. KOCSA ISTVÁN

A monetáris koordináció szabályozási környezete és az együttműködés

Az Európai Uniót (a továbbiakban: EU vagy Unió) létrehozó Maastrichti Szerződés (MT) szerint az Unióhoz csatlakozni kívánó országok egyúttal a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) tagjaivá is válnak. Az EU-hoz csatlakozó új tagállamok a GMU-ban derogációs státusban vesznek részt, vagyis – bár az eurót csatlakozáskor nem vezetik be, mégis – egyértelműen ki kell fejezniük elkötelezettségüket arra, hogy később az euróövezet részévé válnak.

Jelenleg 12 országgal folynak csatlakozási tárgyalások. A 'koppenhágai kritériumok' megfogalmazását követően (1993), 1997 decemberében az Európai Tanács állam- és kormányfői Luxemburgban formálisan is megnyitották a csatlakozási folyamatot, meghatározva annak stratégiáját az Agenda 2000 dokumentumban. Ez a dokumentum részletezte az EU politikák bővítés szempontjából lényeges reformjának szükségességét. Az ún. első hullámos ('first wave') országokkal – Ciprus, Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország, Szlovénia – 1998. március 30-án megkezdődtek a tárgyalások, míg Bulgária, Lettország, Litvánia, Románia és Szlovákia tekintetében további erőfeszítések megtételéhez kötötte ugyanezt az Unió.

Az 1999. december 10–11-i helsinki Európai Tanács ülésén döntés született arról, hogy ezzel az 5 második hullámos országgal ('second wave') 2000 februárjában meg kell kezdeni az érdemi tárgyalásokat. Tizenkettedik országgal pedig Máltával is tárgyal az Unió, és integrációs szempontból meg kell jegyezni, hogy Törökország is szerepel a listán.

A csatlakozásra nincs előre meghatározott időpont kijelölve egyik ország számára sem. Külön csatlakozási szerződéssel fognak a tagjelöltek taggá válni, és ezek átmeneti rendelkezéseket fognak tartalmazni. E szerződések hazai és a 15 tagállami ratifikációját követően lesz az adott ország de jure tagállammá az EU-ban.

Monetáris vonatkozását tekintve kiemelt jelentőségű tény, hogy nincs 'Opt-out Clause', tehát az új tagnak kötelessége az euró végső bevezetése. E mellett monetáris szuverenitását megtarthatja, viszont cserében derogációs státusú tagállamként vehet csak részt a GMU-ban. Ez az átmeneti állapot és idő a teljes jogú GMU-tagságra való felkészüléssel kell teljen. Az uniós csatlakozással az adott jegybank a Központi Bankok Európai Rendszerébe (KBER) integrálódik, amelynek központi monetáris hatósága az Európai Központi Bank (EKB vagy ECB).

Az euró bevezetéséig vezető út három fázisát e helyütt külön nem elemzem, itt csak annyit kell említeni, hogy az EU-csatlakozás és az euró bevezetése nem ugyanazt jelenti,

és az euró effektív bevezetésére nincs előre kijelölt időpont. Így tehát az euróövezetbe csatlakozás ugyan 'köbe vésett' elkötelezettség, de időben behatárolatlan.

A közösségi gazdaságpolitikák és árfolyam-, illetve kamatpolitika mechanizmusai az új tagokat olyan stabilitásorientált politikák alkalmazásában segíthetik, amelyek a sokszor említett konvergencia (koppenhágai kritériumok) elérését és a saját gazdaság euróövezet-beli integrációját mozdítják elő. Mindezt annak érdekében, hogy a GMU teljes jogú tagjai lehessenek, amint a maastrichti kritériumokat teljesítették. Amint pedig a tagállam bevezette az eurót, központi bankja az eurórendszer tényezőjévé válik.

Mindez azt indukálja, hogy az eurórendszer elemi érdeke, hogy maga is szorosan nyomon kövesse a csatlakozási folyamatot. Arról nem is beszélve, hogy alkotmányos (értsd: Maastricht Treaty mint elsődleges joganyag, illetve Statute of ESCB) kötelezettsége az árstabilitás biztosítása még egy kibővített euróövezetben is. Ebből kifolyólag az eurórendszer nem egyszerűen formálisan érintett a csatlakozási tárgyalásokat illetően, hanem minden eszközt megragad arra, hogy a csatlakozó országok jelenlegi monetáris politikáját a stabilitás és gazdasági konvergencia irányába terelje. E vonatkozásban kínosan ügyel az EU arra, hogy az eurórendszer kompetenciájába tartozó kérdésekben olyan megállapodások szülessenek a csatlakozási tárgyalásokon, amelyek az eurórendszer számára is megfelelőek. Ezért lényeges kérdés valamennyi csatlakozó ország számára – így hazánk számára is – az Acquis Communautaire (Acquis) GMU-vonatkozású szabályainak maradéktalan átvétele.

A GMU-vonatkozású Acquis

Az eurórendszer szempontjából a GMU-vonatkozású Acquis-nak való megfelelés és azon szabályok átültetése azért nélkülözhetetlen, mert csak ez biztosíthatja

- i) a stabilitásorientált monetáris politikák,
- ii) az egészséges bankrendszer és
- iii) a piacgazdaság zökkenőmentes működését.

Ennek megvalósítása három területre koncentrál:

1. A központi bankokra vonatkozó szabályozás. Ez a KBER függetlenségének megfelelő függetlenségi szabályokat jelent a nemzeti központi bankok (NKB-k vagy NCBS) vonatkozásában is, és további szabályokat, amelyek a Szerződésből (a módosított, Közösséget alapító szerződések), illetve a KBER Alapszabályából erednek.

2. A tőkeműveletekre vonatkozó szabályozás, és

3. az egészséges bankrendszer és pénzügyi stabilitás feltételeit megteremtő szabályozás.

Az NKB-k szabályozása

A fenti első szabálycsoport kivételével – ahol ugyanis lehetséges, hogy bizonyos rendelkezéseket csak az euróövezetbe csatlakozással kell átvenni – valamennyi más szabálycsoport esetében már az EU-csatlakozáskor meg kell felelni az Acquis-nak – feltéve, hogy a csatlakozási tárgyalások során nem születik eltérési, átmeneti megállapodás.

A jegybanki függetlenségre vonatkozó szabályokat – a Szerződés 109. Cikkének megfelelően – már az EU-csatlakozáskor hatályba kell léptetni, vagyis a csatlakozó országoknak az i) intézményi, ii) személyi, iii) pénzügyi függetlenségre vonatkozó szabályokat olyan formában kell átvenni, ahogy azt a Szerződés és a KBER statútuma tartalmazza, illetve ahogy azt az Európai Monetáris Intézet (EMI) Lámfalussy elnök úr vezényletelével még 1998-ban meghatározta (Az Európai Közösséget Alapító Szerződés 109j Cikke által kívánt Jelentés, 1998. március).

Továbbá, a tevékenységi függetlenség érdekében, a központi bankok alapszabályait az alapfeladatként aposztrofált árstabilitás megőrzésére vonatkozó kötelezettséggel

összhangba kell hozni. Ez a jogi 'hozzáigazítás' (approximáció) nem igényel teljes harmonizációt, de a Szerződéssel és a KBER alapszabályával összhangban álló nemzeti jogalkotást igényel.

Ezen felül a Szerződés rengeteg előírása közvetlenül az EU-csatlakozással alkalmazandó lesz. Ilyen a központi bank függetlenségére vonatkozó előírás, vagy a közszféra közvetlen hitelezésének, illetve pénzintézetekhez való privilegizált hozzáféréseinek tilalma (101. és 102. cikk).

Második fázisban, legkésőbb az euró bevezetésével, a csatlakozó ország jegybankja alapszabályát módosítani kell, hogy zökkenőmentesen integrálódjon az eurórendszerbe. Ilyen módosítás pl., hogy kellően biztosítva (szankcionálva) legyen az, hogy a nemzeti jegybank végrehajtsa az eurórendszer tagjaként a különböző feladatokat, és mindez az EKB döntéseinek megfelelően történjék. Épp ezért különösen érzékenyen figyelik és ostromolják is az EU-ból azokat az alapszabályi rendelkezéseket, amelyek kibúvárra adhatnának lehetőséget az NKB-k számára.

A GMU-vonatkozású Acquis implementálásának részeként, az eurórendszer működését potenciálisan érintő más jogszabályokat is át kell venni akkorra, amikor az euróövezet tagjává válik az adott csatlakozó állam.

Ilyen alapon az új tagok monetáris hatóságai szoros figyelemmel kell kövessék azokat a szabályokat, amelyek akár közvetlenül, akár közvetve hatással vannak az eurórendszer monetáris politikai műveleteinek végrehajtására, végrehajthatóságára.

Ezért nem kevesebbről van szó, mint hogy a majdani új tagállamok központi bankjainak ki kell alakítaniuk, illetve alkalmazniuk kell azokat a jogi eszközöket, amelyeket az eurórendszer létrejöttkor bevezettek a GMU-ban, sőt, országaik teljes polgári (ill. az esettől függően) kereskedelmi jogát ki kell igazítani.

A zálogjogi és a repomegállapodások jogi környezetének egyértelművé tétele és világos szabályozása például, a biztosítéki, illetve fedezeti ügyletek alapja kell legyen.

Mindezen felül a fizetési rendszerek, értékpapír-elszámolási rendszerek és a tőzsdék úgyszintén szabályozásra kell kerüljenek (persze ezek a területek ma is szabályozottak, amiről szó van, az eurórendszer-kompatibilitásuk elérése).

Tőkeműveletek szabályozása

A fenti csoportosítás második részeként a csatlakozó országoknak liberalizálniuk kell tőkefolyamataikat, a tőke mozgásokat, még az EU-hoz csatlakozást megelőzően!

Ennek oka, hogy a tőke szabad mozgása egyrészt integráns része úgy a belső piacnak, mint a GMU-nak, másrészt pedig egyértelmű jelzése annak, hogy adott csatlakozó ország képes a versenynyomásoknak megfelelni az EU piacain.

Pénzügyi stabilitásra és az egészséges bankrendszerre vonatkozó szabályok

Az idevágó EU direktívákat még az EU-csatlakozást megelőzően implementálniuk kell a csatlakozó országoknak.

Idetartozik a tőke megfelelés, a csőd és felszámolás szabályozása; a számviteli és statisztikai standardok átvétele; a hatékony prudenciális felügyelet kialakítása; az elszámolások szabályozása és a morális kockázati problémák elkerülése.

Az eurórendszer csatlakozó országok jegybankjaival folytatott párbeszéde

Az eurórendszer annak érdekében, hogy a kompetenciájába tartozó területeken gyümölcsöző megbeszéléseket folytasson, az egyes országokkal intenzívebb tette egy-

részt bilaterális kapcsolatait ezen országok jegybankjaival; másrészt kialakította ugyan-ezen intézményekkel multilaterális kapcsolatainak kereteit.

Mint kezdő lépés, 1999. november 11–12-én Helsinkiben került megrendezésre az EKB és Suomen Pankki (a finn jegybank) közös szervezésében az első magas szintű találkozó (High Policy Level Seminar, or Seminar). Itt találkoztak az eurórendszer képviselői és a 12 csatlakozó ország jegybankelnökei és alelnökei.

Az EKB részéről W. F. Duisenberg, a finn jegybanktól Matti Vanhala elnökök vettek részt a találkozón. Az eurórendszert Tommaso Padoa-Schioppa, az EKB Igazgatóságának tagja, továbbá a 11 NKB alelnöke, illetve Igazgatóságának tagja képviselte. A találkozó célja a csatlakozási folyamat által érintett olyan jegybanki témák számbavétele volt, amelyek esetében jövőbeni kooperáció látszott szükségesnek.

A Helsinki Találkozó következtetései az alábbiak voltak.

– A jegybankoknak alapvető érdeke fűződik a kompetenciájukba tartozó Acquis kellő időbeli befogadásához és implementálásához. Annak ellenére, hogy közvetlenül nem érintettek a csatlakozási tárgyalásokban, szorosan figyelemmel kell követniük azokat és ki is fejezik véleményüket. Ez kifejezetten vonatkozik a jegybanki függetlenségre, a monetáris jellegű szabályokra és a bankszektor, illetve pénzpiacokat érintő kérdésekre.

– A nominális és reálkonvergencia párhuzamos alakítása úgyszintén lényeges kérdés. Ennek eszközeként gazdasági szerkezetüket – megfelelő struktúráreform keretében – az EU-hoz igazítják. Felgyorsítják a felzárkózási folyamatot, miközben nem feledkeznek meg arról sem, hogy – a reálkonvergencia keretében – az EU-szinthez közelítve, progresszíven emelik az életszínvonalat. A konferencián megállapították, hogy történelmi példák igazolják, hogy ez a folyamat (reálkonvergencia) együtt jár az árstabilitással és az egészséges költségvetéssel (nominális konvergencia). A maastrichti kritériumok elérésének folyamata, ezért, mint az euró bevezetésének feltétele, a szerkezeti reformokkal teljesen kompatibilis kell, hogy legyen.

– A csatlakozó országoknak ezért folytatniuk kell annak a monetáris politikának a megvalósítását, amelynek célja az árstabilitás elérése. Ezt a célt, illetve folyamatot prudens költségvetési politikával és megfelelő strukturális reformokkal kell támogatni.

– Az egyes csatlakozó országok csatlakozás előtti árfolyam-politikájának orientációjára nincs közös út szabva, vagyis egyaránt járható út az ERM II-höz csatlakozás, vagy az euró egy későbbi bevezetése. Lényeges kérdés, hogy az eltérő háttér miatti esetleges nehézségek, illetve a nominális és reálkonvergenciához vezető különböző útvonalak és megoldások választása nem fogja befolyásolni az egyenlő elbánás elvét.

– A bank- és pénzpiacok megfelelő működése elengedhetetlen a csatlakozó országok sikeres integrációja szempontjából, először az egységes piachoz, majd később az euróövezethez csatlakozásnál. Az euróövezet elmúlt évekbeli tapasztalatai alapján várható, hogy a csatlakozó országok pénzügyi szektorában erőteljes átrendeződés fog végbemenni (privatizáció, összeolvadások és felvásárlások). A központi bankoknak abban lesz óriási szerepük és jelentőségük, hogy ezek a jelentős változások megfelelően stabil környezetben menjenek végbe.

Az eurórendszer és a potentát NKB-k multilaterális koordinációja

A Helsinki Szeminárium által kijelölt irányok szerint ezt követően is több találkozó-ra került sor különböző területek szakértőinek részvételével, de leginkább statisztikai és jogi vonatkozásokban. A magas szintű találkozók jellemzője, hogy fokozatosan terjesztik ki valamennyi jegybanki tevékenységre, és időközben rendszeresé is váltak.

A csatlakozó országok jegybankjai különböző területeken már régebben kialakították a szakértői kooperációt, illetve a fejlettségtől függően élveznek technikai jellegű segítségnyújtást. Mindazonáltal az EU-csatlakozás és az euró végső bevezetése miatt

jelentős mennyiségű többlet előkészítő munka szükséges ahhoz, hogy a csatlakozó országok jegybankjai a KBER-be és később az eurórendszerbe integrálódjanak.

Az érintett területek és témák katalógusa alapvető jelentőségű. Idetartozik az Acquis átvétele, különös tekintettel az EKB Alapszabályainak és más jogi eszközeinek átvételére. Továbbá idetartozik a fizetési rendszerek és értékpapír-elszámoló rendszerek kialakítása, szabályozása, valamint a vonatkozó statisztikai követelményeknek megfelelő módosítások eszközzése. Lényeges téma a technikai adaptáció, amely lehetővé teszi az NKB-k számára az eurórendszer információtechnológiájához való hozzáférést. E helyütt megemlítendő, hogy Magyarországon a Magyar Nemzeti Bank saját beruházásként még 1997 végén megkezdte és 1998 őszére sikeresen implementálta is a VIBER-t (Valós Idejű Bruttó Elszámolási Rendszer). E rendszer helye, hogy a KBER által csak egy évvel korábban megvalósított, de csak az euró bevezetésével üzembe állított, TARGET (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer) rendszerrel – éppen az RTGS (Real Time Gross Settlement System) rendszer azonossága miatt – teljesen kompatibilis. A VIBER-hez még 1998-ban csatlakozott 42 hazai pénz- és hitelintézet, sőt e rendszer alkalmas már az értékpapírügyletek DVP (Delivery Versus Payment) alapú elszámolására is. Ennek birtokában tehát létrejött az a 'köldökszínór', amely Magyarország pénzügyi integrációjának technikai oldalát jelenti.

További sarkalatos kérdés viszont az eurórendszer elfogadott számviteli és jelentésadási rendszerének átvétele, továbbá az emissziós tevékenység (főként bankjegyelőállítás) és a forgalombahozatalt követő euróbankjegy-, illetve érmekezelés, valamint a hamisítás elleni fellépés.

A technikai segítség komoly forrásokat és megfelelő koordinálást igényel az eurórendszerben. Ez nagy kihívás, amely megfelelő tervezést, logisztikai munkát és az ezek által meghatározott feladatok megvalósításához nélkülözhetetlen eszközök kialakítását is szükségessé teszi. Egyrészt rendelkezésre kell, hogy álljon a megfelelő szakértelem és forrás az eurórendszeren belül, így különösen az NKB-k oldalán, amelyek eddig is aktívan vettek részt ezekben az előkészítő munkálatokban. Másrészt biztosítaniuk kell, hogy minden csatlakozó ország megkapja a szükséges támogatást, és ami a legfontosabb, az egységes (együtt) haladást garantálni kell, még hozzá nemcsak a csatlakozó országok központi bankjaival összefüggésben, hanem az eurórendszeren belül is.

Az eurórendszer az EKB vezetése és koordinációja alatt fogja a csatlakozó országok NKB-it támogatni a fenti területeken. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy szoros és gyümölcsöző szakértői együttműködést építenek ki a közös érdekerületeken a központi bankok közösségén belül.

Az EU-csatlakozással a jegybankok a KBER tagjaivá válnak, és elnökeik az EKB Általános Tanácsának tagjai lesznek. Ez a döntéshozó testület felelős a derogációs státusú központi bankokra rótt feladatok végrehajtásáért. Ezért az Általános Tanács ettől az időponttól kezdve az eurórendszer és az új tagállami központi bankok elsődleges kooperációs fórumává válik majd.

E helyütt célszerűnek látszik ismertetni az EKB Általános Tanácsára vonatkozó szabályokat.

– A KBER Alapszabályának 45. cikke kimondja, hogy az Általános Tanács az EKB harmadik döntéshozó testülete.

– Összetétele: tagjai az EKB elnöke és alelnöke, továbbá az összes tagállami NKB elnöke (beleértve a jelenlegi nem GMU-tag, ám EU-tag államot is).

– Feladata: ellátja az átmeneti feladatokat, vagyis a European Monetary Institute (EMI) azon feladatait, amelyek az egyes tagállamok derogációs státusából eredően, még a GMU 3. szakaszában is ellátásra szorulnak. Ez főként az EKB és a derogációs státusú

tagállam NKB-ja közötti kooperáció erősítését, az árfolyam-mechanizmus működését és monetáris politikai irányú konzultációkat szolgálja.

Ezen felül az Általános Tanács javaslatot tesz a derogáció feloldása vonatkozásában, és amint az EU Tanácsa meghozta döntését, hogy a derogációs státusú tagállam teljesítette az euró bevezetéséhez szükséges feltételeket, elősegíti ezen tagállam valutájának az euróhoz viszonyított végleges átváltási árfolyam meghatározását.

További tanácsadói funkciói is vannak azon a területen, ahol nemzeti hatóságok vagy közösségi intézmények EKB hatáskört érintő cselekményeket foganatosítanak (pl. prudenciális felügyelet), vagy más tevékenységek viszonylatában, mint amilyen az EKB statisztikai adatgyűjtése vagy jelentésadásra vonatkozó előírásai.

Az együttműködés fórumai

Az együttműködés legfelső szintje az először 1999-ben Helsinkiben megtartott, és azóta évente megrendezésre kerülő High Level Seminar. Ezen az eurórendszer részéről az EKB elnöke, Igazgatóságának néhány tagja, illetve a rendező jegybankelnöke, míg a csatlakozó országok részéről azok jegybankelnökei és alelnökei vesznek részt.

Az 1999-es találkozó témáit fentebb már ismertettem, az alábbiakban pedig az azóta megtartott további két szemináriumról szövegek röviden.

A Bécsi Szeminárium

Egy évvel később, 2000. december 14–15-én az EKB és az Osztrák Nemzeti Bank közös szervezésében, Bécsben került megrendezésre a Csatlakozási Folyamat Bécsi Szemináriuma (Vienna Seminar on the EU Accession Process).

A találkozón részt vett az EKB elnöke, W.F. Duisenberg és az Osztrák Nemzeti Bank elnöke, Klaus Liebscher; az eurórendszer képviselőjében ott volt T. Padoa-Schioppa, az EKB Igazgatóságának nemzetközi és európai kapcsolatokért felelős tagja, továbbá a 12 NKB alelnöke. A csatlakozó országokat 2-2 képviselő – köztük a jegybankok elnökei – képviselték.

Fontos körülmény, hogy a bankárokon kívül a Bizottság és a Soros elnökség is képviseltette magát a találkozón.

A Szeminárium célja a lényeges monetáris politikai témák megbeszélésének elmélyítése volt, annak érdekében, hogy az integráció minél gördülékenyebben valósulhasson meg a KBER-be, majd az eurórendszerbe.

Három lényegi kérdésre koncentrált a találkozó: i) árdinamika a csatlakozó országokban, ii) a jegybankok szerepe a csatlakozási folyamatban, iii) az eurórendszer és a csatlakozó országok jegybankjai közötti együttműködés.

A megbeszélések eredményeként megfogalmazott pontok az alábbiak:

– A csatlakozó országoknak további erőfeszítéseket kell tenniük az infláció leszorítása érdekében, miközben nem halogatható tovább a gazdaságon belül annyira hiányzó relatív árkiigazítás. Ez része ugyanis a felzárkózásnak.

– A nominális és reálkonvergenciát párhuzamosan kell kezelni. Az egy főre jutó jövedelem és az árszínvonal vonatkozásában is csökkenteni kell a csatlakozó országok és az eurórendszer között fennálló különbségeket.

– Az EU-csatlakozás előtt nincs szükség közös előírásokra sem a monetáris politikai stratégia, sem az árfolyam-mechanizmus tekintetében. A lényeg, hogy ezek mögött mindig stabilizációsorientált gazdasági elvek álljanak.

– Az EU jegybanki függetlenségre vonatkozó normák szigorú átültetése különösen fontos körülmény az integráció szempontjából. Ez egyrészt az uniós, másrészt az euróövezeti integráció intézményi kulcskérdése.

– Az euróövezethez csatlakozás a konvergenciakritériumok teljesítésével történhet. A Szerződés által meghatározott követelményeket ugyanúgy fogják számon kérni, mint a múltban.

– Az eurórendszer és csatlakozó jegybankok közötti párbeszédet tovább bővítik, különösen a gazdasági és monetáris politikai elemzések, fizetési rendszerek, statisztikai és jogi témák területén.

A Berlini Szeminárium

A legutóbbi High Level Seminar 2001. december 7-én, Berlinben került megrendezésre, az EKB és a Bundesbank közös szervezésében.

A szokásnak megfelelően W. F. Duisenberg, az EKB elnöke és Ernst Welteke, a Bundesbank elnöke vett részt a találkozóan az eurórendszer képviselőjében. Továbbá, ugyancsak az eurórendszer részéről jelent meg az euróövezet 12 NKB alelnöke, valamint T. Padoa-Schioppa (immáron az EKB Kormányzó Tanács tagjaként) és Jürgen Stark, a Bundesbank alelnöke. A csatlakozó országokat jegybankelnökeik és más vezetők képviselték.

A találkozó célja változatlanul a zökkenőmentes integráció előkészítésének megfelelő elmélyítése volt.

Fő témája a i) csatlakozó országok pénzügyi szektorának struktúrája és működése, valamint ii) a tökemérleg-liberalizáció, és iii) a sikeres felzárkózási folyamat volt.

A főbb megállapításokat összegezve megállapították, hogy i) a pénzügyi szektor 60%-ban külföldi stratégiai befektetők kezében van. Mindazonáltal a hazai tőkepiacok fejlesztése mindaddig nehézkesnek bizonyult, a részvény- és kötvénypiacok csak marginális szerepet játszanak a tőkepiacokon. A monetáris politika dominánsan az árfolyamváltoztatás által és kevésbé a kamatpolitika vagy hitelügyletek révén valósul meg. A jegybanki függetlenség óriási jelentőségét ismét kiemelték és változatlanul az egészséges bankrendszer kialakítását, működtetését tűzték célul.

ii) A tökeműveletek vonatkozásában a végleges liberalizációt emelték ki, mint fő célt. A fix befektetések magasabb megtérülési rátája a felzárkózás folyamán, és az euróövezethez viszonyított pozitív kamatkülönbözet, a tőke beáramlásának feltételeit javíthatja.

iii) A felzárkózás tekintetében megállapították, hogy a jövedelmi szint mélyen az EU-é alatt maradt. Nevesen, az EU-átlag 44%-a PPP-alapon számítva. Kiemelt jelentőségű a liberalizáció és a makroökonómiai stabilitás a felzárkózás ('catching up') – ügyis mint reálkonvergencia – szempontjából.

Workshops

A Szemináriumok mellett, ugyancsak multilaterális együttműködési formaként, szakértői szintű ún. workshopok működnek. E vonatkozásban az a gyakorlat alakult ki, hogy a jegybankelnökök találkozóit megelőzően egy-két hónappal előkészítő műhelymunka folyik.

A 2001-es Berlini Szeminárium előtt az MNB részéről annak egyik alelnöke és a bank közgazdasági kutatási (modellezési) területének akkori vezetője vettek részt a szakértői szintű előkészítő találkozón.

Az ilyen találkozókra a képviselők prezentálják saját országtanulmányukat és a csatlakozó országok jegybankjaihoz rendelt minden patrónus NKB is előadja sajátját, amelyek összevetéséből készítik el a végső tanulmányt.

A Szemináriumot és a Workshopot együtt és külön-külön is magas szintű találkozókként tartja számon az eurórendszer és a csatlakozó országok jegybankjainak közösége. Mindkét fórum működtetésének alapvető célja az ECB működési szabályok átvé-

telének előmozdítása. Itt persze nem pusztán elvek és jogszabályok ismertetése történik, hanem a bankvilág sajtós közegében erőfeszítéseket tesznek arra, hogy eltérő hagyományú bankrendszereket közös struktúrává egyesítsenek.

Szakértői találkozók

A workshophoz hasonló szakértői szintű találkozókat is rendszeresen rendeznek. E fórum képviselői általában főosztályvezetői szinten álló szakemberek vagy tanácsadók. Az egyeztetések célja az EKB szabályzatok, rendeletek ismertetése. A csatlakozó országok banki képviselői beszámolnak arról, hogy az adott időszakban – az előző találkozó óta eltelt időben – mit tettek, illetve vázolják, hogy mit kívánnak tenni adott témában.

*A szakértői szintű jogi együttműködés multilaterális és bilaterális fórumai**

A jogi kooperáció már közvetlenül a Helsinki Találkozó után, 1999 végén formát öltött. Az EKB jogi területének vezetőjétől eszmecserere szóló meghívást tartalmazó levél érkezett az MNB-be és minden más csatlakozó ország jegybankjába is.

Ennek alapján kétnapos kapcsolatfelvételi tárgyalásra került sor Frankfurt am Mainban, az ún. első hullámos országokkal.

Az ülés struktúrájából adódóan, minden országnak volt (és maradt azóta is) egy ún. rapporteur-je, valamint egy nemzetközi jogi ügyeivel foglalkozó kapcsolattartója. E duplikáció okát magában az EKB szervezetében kell keresnünk, lévén, hogy Jogi Főosztálya két fő területre osztott. Az ún. általános jogi terület foglalkozik a nemzetközi szerződésekkel és a MT karbantartása is feladat- és hatáskörébe tartozik. A nemzetközi és bankjogi terület viszont ugyanennek civiljogi leképezését végzi, továbbá kezeli az EKB saját jogforrásait is.

E vonatkozásban utalni kell a MT vonatkozó passzusaira, amelyek egyrészt a) megalkották a KBER-t és az EKB-t, másrészt b) meghatározták a rendelkezésére álló eszköztárat, amelyben hármas szinten tagolva megtalálható a kötelező jellegű i) Rendelet, ii) az Ajánlás és iii) az orientációs célzatú Állásfoglalás.

Az 1999-es találkozó két részből állt össze. Első tárgyalási téma a 6 országból származó, illetve velük összefüggő általános kérdések megvitatása volt. A megbeszélések hangsúlya azonban az EKB jogászait foglalkoztató öt kérdéscsoport definiálásán volt. E kérdéscsoportok a következők:

1. Mennyiben felelnek meg az első hullámos országok jegybanktvényei a nemzeti jegybank saját kormányától való függetlenségi kritériumának.

2. Milyen az adott ország pénzügyi joga általában, főként a hitelintézeti tevékenységre és befektetési területre (pl. értékpapír) tekintettel.

3. A nemzeti elszámolásfoglalom (payment systems) hogyan működik (TARGET, VIBER).

4. A jegybanki kölcsönügyletek biztosítéki rendszere. Ennek azért van jelentősége, mert a csatlakozó jegybankok, amint NKB-vá válnak, nem saját nevükben, hanem EKB/Frankfurt am Main nevében fogják az adott kölcsönt nyújtani. A biztosítékadást pedig – a kockázatkezelés tervezhetősége és a kockázatok minimalizálása végett – egyszerűsíteni kell az egyébként eltérő jogrendszerű majdani tagállamokban.

5. A 4. pontban írtak miatt, az EKB további vizsgálódásokat folytat a csőd- és felszámolási eljárások tekintetében is.

* A fejezethez segítséget nyújtott: *Dr. Balthazár Béla.*

Az említett 5 kérdéscsoportba tartozó összes lehetséges probléma és kérdés feltárása egészen a mai napig folyamatos, és vélhetően az uniós tagság – esetleg a későbbi időre eső euróövezeti tagság – eléréséig tartani is fog.

A frankfurti találkozó két ülésnapjának főbb történései az alábbiakban foglalhatók össze.

Az első ülésnapon az EKB képviselői általános tájékoztatást adtak arról, hogy mivel is foglalkozik az EKB, illetve a KBER.

A második ülésnapon a 6 ország képviselői ismertették beszámolóikat. Ezekre az EKB részéről közvetlenül elhangzott észrevételekre azonnal, helyben reagálni kellett.

Személyi összetételében is változott az EKB képviselete, lévén, hogy a második ülésnapon kibővült 6 fővel. Ezek különböző EU-tagállamok delegátusai voltak, akik egyúttal valamelyik csatlakozó ország ún. patrónusai lettek. Így kapott Magyarország az Osztrák Nemzeti Bank jogásza személyében patrónust.

A patrónus feladata, hogy közvetítsen a tagjelölt jegybankja és az EKB/KBER között, ha a kooperációs folyamat során valamilyen kérdésben probléma merülne fel. Fügyelemmel arra, hogy Ausztria is erősen megküzdött néhány problémával a csatlakozása során, ezért ennek egyrészt tanulságai lehetnek, másrészt pedig akár precedensként is szolgálhatnak Magyarország számára. Erre konkrét példa, hogy az EKB a közösségi jog alapján nem részvénytársaság, és ezért homokba dugva fejét, nem hajlandó tudomásul venni azt, hogy egyes jegybankok társasági jogi alapon lettek megszervezve, illetve létrehozva. Ezt a helyzetet fokozza az is, hogy a Deutsche Bundesbank ex lege létezik, nem is társaság, és még csak a német társasági törvény sincs mögé rendelve.

Mivel az OeNB – csakúgy mint az MNB – részvénytársasági formában működik, ezért az osztrák tapasztalatok kifejezetten hasznosak az ebbéli egyeztetések során. E tárgyban az OeNB és az MNB között gyakorlatilag folyamatos a konzultáció.

Az EKB az MNB Felügyelő Bizottságának hatáskörét is megvizsgálta, és tett bizonyos észrevételeket.

A magyar Country Rapporteur – aki német delegátus – általában kifogásokkal állt elő (gyakorlatilag nem volt olyan kérdéskör, amiben ne talált volna valami kivetnivalót).

A multilaterális kooperáció keretében egy héttel később a második hullám országait is ugyanilyen találkozóra invitálták. (Csak megjegyzés: ez az egész eljárás módja déja vu, mivel Lámfalussy úr az EMI elnökeként ugyanezt alkalmazta.)

A kétszer hatos találkozó után országjelentés (Country Report) készült, majd megrendezték az ún. Jumbo Meetinget, amelyre mind a 12 tagjelöltet meghívták.

Hosszas előkészítés után (15 levélváltás jegybankonként), végül elkészült a Tanács részére az országjelentés. Ennek a gyakorlatban persze nincs jelentősége, mert amennyiben nem teljesen tisztázott vagy nem egészen egyértelmű egy rész, azonnal megkeresi az EKB az MNB-t magyarázatért.

Tekintettel arra, hogy az EU-direktívák is állandóan változnak, és ezáltal minden módosul, ezért bevezetésre került az ún. Moving Target intézménye. Ennek lényege, hogy másfél havonként változnak a fő témák.

Frankfurt után egy évvel (2000-ben) is volt találkozó, bár kevésbé mély, sőt végül előre megírt tervezetet fogadtak el. Erre a fórumra az EKB meghívta az elsőkörös országokat, de nem hívta meg a patrónusokat. Módszerét tekintve elsődlegesen kérdésfeltevés és válasz, táblázatkészítés és magyarázatkérés formájában folyt az egyeztetés. Kifejezetten húsba maró szisztémával vesézik ki az egyes témákat mindaddig, amíg az EKB nem kap megfelelő választ vagy kielégítő magyarázatot. Az EKB általános és nemzetközi jogi területének képviselői is jelen voltak a találkozón, amelynek eredményeként újabb

Country Report született. Ennek kezelése az MNB szervezetében a Jogi főosztály kompetenciájába tartozik.

Az elmúlt év (2001) nyarán szintén volt ilyen találkozó. Ennek a fordulónak eredményeként 2002. június 30-ig kellett országjelentést készíteni, amivel a Tanács is egyetért; azaz EU-jóváhagyással ellátott okmányként adják át Magyarországnak.

A fentiek alapján elmondható, hogy az EKB részéről alapvetően szisztematikusan foglalkoznak a csatlakozó országokkal, de emellett, esetről esetre külön, bilaterális alapú egyeztetések is folynak. Mint az ki is tűnhetett, az EKB – MNB kétoldalú együttműködése szinte észrevétlenül simul bele az EKB – csatlakozó jegybankok közötti multilaterális együttműködés rendszerébe. Az eurórendszer részéről jól kiépített és a korábbi bővítések során már eddig is bizonyítottan jól működő rendszer – tanulva persze saját korábbi hibáiból (pl. opt-out megengedése) – szinte ráoktrojálja a jelenlegi 12 országra saját elképzeléseit. A szisztéma minden nemzeti sértődöttségünk vagy esetleges aránytalan kompromisszumkényszer hatása alatti cselekvésünk ellenére jól működik. Azt sem lehet állítani, hogy reménytelen az eltérésre való lehetőség egyes kérdésekben, de tudomásul kell venni, hogy a MT-vel definiált KBER rendszerébe integrálódásunk során egy már létező és ezért eltérésre kevésbé alkalmas környezethez kell igazítanunk monetáris hatóságunk tevékenységét.

*A monetáris vonatkozású bilaterális együttműködés**

A jogi kooperáción kívül kiemelkedő még a kétoldalú együttműködés rendszerében az a kimagasló színvonalú és mélységű kapcsolat, amely a statisztikai, emissziós, közgazdasági makromodellezési területet jellemzi.

A gyakorlati működés során az EKB Bizottságai adnak keretet a szakértői munkának. Kiemelkedő az Árfolyam-, a Pénzforgalmi, a Fizetési Rendszerek és a Statisztikai Bizottság működése.

Ezen felül, az EKB-ban működő Bilateral Division, referatúrák létrehozásával, kifejezetten a kétoldalú együttműködés szervezésére és ellenőrzésére hivatott.

A régen várt sávszélesítést követően meghirdetett felgyorsított devizaliberalizáció egyébként magát az EKB-t is váratlanul érte, úgyhogy rögvest megkereste az MNB-t e tárgyban. E szerint el kell ismernünk, hogy az EKB valóban nyomon követi a hazai eseményeket és rajta tartja szemét Magyarországon, hiszen tisztában volt azzal, hogy a meghirdetett gyorsított ütemű devizaliberalizáció jogi háttérét jelentő Kormányrendelet a sávszélesítés időpontjában még nem került kihirdetésre.

A bilaterális jellegű kooperációban kétirányú megkeresések lehetnek, és az MNB megkereséseire úgy az EKB-nál, mint az EU intézményeinél egyaránt nyitottak. Ezen esetekben – kérdéseinkre – felhívják a figyelmet, hogy mit kell tenni, illetve hogyan kell értelmezni egyes szabályokat.

A kérdések részletes feltárása történt a jegybanki függetlenség témájában akkor is, amikor az EKB az MNB jogforrásai körében a Jegybanki rendelkezés kiadásának Igazságügyi Minisztériumi hozzájáruláshoz kötésében a 'kormányzati torpedó' lehetőségét látta és máig is kifogásolja.

A makromodellek összeállítása során kialakult együttműködés eredményeit az EKB nyomon követi, és ez ki is derül az EKB havi jelentéseiből.

Figyelemmel kíséri továbbá azt is, hogy a kölcsönügyletek esetén (repomegállapodások) az elszámolások során (settlement) az MNB mindig birtokon belüli helyzetben maradjon, és hogy ezt hogyan valósítja meg. Az ügy közgazdasági-jogi lényege, hogy a dologi biztosítékhoz kötött ügylet és a repo két különböző dolog volt, és a pénzüpiacok

* A fejezethez segítséget nyújtott: Tóth G. László.

működése egyszerűen szétfeszítette ezt a logikát. A régi római jogi elvek és intézmények már nem alkalmasak a modern pénzügyi instrumentumok kezelésére. A kérdés súlyát talán csak akkor érzékelhetjük igazán, ha felidézzük a vonatkozó holland jogértelmezést, amely csak a kézizálogot ismerte el, de nem ismerte el a dologi biztosítéki tulajdonátruházás intézményét és ezáltal kimondta, hogy az ilyen (repo-) megállapodások semmiek!!! Ebben a gazdasági-jogi közegben pedig nem volt más választás, mint hogy az EKB nyomására meg kellett változtatni a holland polgári törvénykönyv vonatkozó rendelkezéseit.

A statisztikai együttműködés keretében alakultak ki az MNB fizetésimérlegadatainak jelenlegi formái, és a monetáris aggregátumok összeállítás is már az ECB direktívák szerint valósult meg. A szakértői szemináriumok és megbeszélések e témákban is rendszeres jellegűek a két monetáris hatóság között.

A legfrissebb terület, ahol az EKB intenzív érdeklődést mutat, az euró bevezetése körüli helyzet. Érdeklődésük fő iránya a bevezetés zökkenőmentessége és az egyértelműség.

Összegzés

A fentiek alapján elmondható, hogy a gyakorlatban, az ECB vezetői fórumai (Kormányzó Tanács, Igazgatóság) eurórendszeren és övezeten belüli tehermentesítését remek módon szolgálják az EKB különböző bizottságai, amelyek egyúttal a csatlakozó országok jegybankjai felé is közvetítenek az európai központi monetáris hatóság ügyeiben. A bizottságoknak egyfajta előkészítő jellege és szűrő funkciója is van. Hetente üléseznek, véleményezik a Kormányzó Tanács elé kerülő kérdéseket, de a nemzetközi együttműködés fő irányai tekintetében folyamatosan látják el feladataikat.

A 12 tagjelölt ország ugyan nagy szórást mutat gazdasági fejlettségében még mindig, de elmondható, hogy EU-kapcsolataik lendületesen fejlődnek. Csatlakozási folyamatuk három szakaszra tagolható (előcsatlakozás, tagság a GMU-ban derogációval és a teljes jogú tagság a GMU-ban). E fázisok folyamattá állnak össze, amely középtávú célkitűzésként szerepel ezen országok gazdaságpolitikájában.

Annak ellenére, hogy az eurórendszer hivatalosan nem résztvevője a csatlakozási tárgyalásoknak, mégis abban erősen érintett, és valójában nem is valósulhat meg a csatlakozás gazdasági értelemben anélkül, hogy az eurórendszer kompetenciájába tartozó kérdésekre ne születnének meg a megfelelő válaszok, illetve megoldások.

Mielőtt a csatlakozás megtörténne – még az előcsatlakozási szakaszban –, az eurórendszer fokozza együttműködését a csatlakozó országok jegybankjaival, méghozzá olyan módon, hogy kiterjeszti azt az összes releváns jegybanki területre és segíti felkészülését a KBER-be integrálódás, majd később az eurórendszerbe integrálódás folyamatában.

Felhasznált irodalom:

- Lőrincné Istvánffy Hajna* [2001]: Pénzügyi integráció Európában, KJK-Kerszöv.
Ralph Mehmert-Meland [1995]: Central Bank to the European Union, Kluwer Law International.
Paláncsai Tibor [2001]: Az európai integráció gazdaságtana, Aula Kiadó.
Soós János [2001]: A forint útja az euróhoz, MNB Műhelytanulmányok, november.
Eurosystem Seminar with Accession Countries' Central Banks – Vienna 2000.
The Eurosystem and the EU enlargement process; ECB Monthly Bulletin, 2000 február;
ECB Press Conferences following the seminars on the EU accession process;

A gazdasági társaságok alapításával kapcsolatos egyes előírásokról

SZEGEDINÉ DR. SEBESTYÉN KATALIN

Az új Gt. hatálybalépése óta eltelt négy év alatt a jogalkalmazók folyamatosan ülteték és ültetik át az új vagy újított szabályokat a gyakorlatba. Ennek során a Legfelsőbb Bíróság is számos vitás kérdésben adott iránymutatást, és ha még nem kristályosodott is ki teljes körűen a Gt. szabályrendszerének a mikénti alkalmazása, ennek az útjára már rálépett a gyakorlat.

Jelen cikk célja az, hogy a cégalapítás kérdéskörét érintő alakuló gyakorlatból találóva, néhány témát kiemelve, röviden számba vegye a jogszabály-átültetés hogyanjait és mikéntjeit.

1. A jogforrásról

A gt.-k alapítását, mégpedig a Magyarországon székhellyel rendelkező társaságok létesítését (valamint működését és tagjainak, részvényeseinek jogait és kötelességeit, felelősségét, a gt.-k átalakulását, továbbá a jogutód nélküli megszűnését) a gazdasági társaságokról szóló 1997. évi CXLIV törvény – a Gt. – szabályozza. A Gt. – az 1. § /1/ bekezdéséből következően – kizárólagos jogforrása az általa szabályozott alapítási eljárásnak. Ennek a nyilvánvaló ténynek a hangsúlyozása azért indokolt, mert ez a kizárólagosság nem jelenti egyúttal azt is, hogy az egyes tevékenységi körökre alapított társaságokra ne lennének külön törvényekben megfogalmazott speciális alapítási, működési, szervezeti és átalakulási kérdéseket érintő előírások. Ilyen szabályokat megfogalmaz például a 2002. január 1-jén hatályba lépett tőkepiaci törvény, a Tpt., a hatálya alá tartozó gt. formában működő társaságok vonatkozásában. A Hpt., a hitelintézetek tekintetében, vagy a jelzálog hitelintézeteknél a jelzálog-hitelintézeti törvény, a Jhlt. A műsor-szolgáltatási tevékenységet végző gt.-kre vonatkozóan a médiatörvény fogalmaz meg különleges előírásokat stb.

Ezért a gt.-k alapításánál mindig figyelemmel kell lenni a választott tevékenységi kör által szükségessé tett külön törvényi előírásokra is. Így például egy jelzálog-hitelintézet alapításánál a Gt. mellett a Hpt. és a Jhlt. rendelkezéseit is alkalmazni kell, hiszen az rt. formában működő jelzálog-hitelintézet alaptőke-minimumát és tőkeszerkezetét (hárommilliárd forint készpénz) nem a Gt. és a Hpt., hanem a Jhlt. alapján kell meghatározni.

A piac különböző szereplőinek a tevékenységét, működését és eljárási rendjét szabályozó jogi előírások gazdagodása és módosulása a gt.-k alapítását végzők és a működésüket irányítók munkáját is sokrétűbbé és bonyolultabbá tette. Emiatt a külső jogszabályi összefüggésekre való folyamatos és fokozatos odafigyelés szükségességére történő

Szegediné dr. Sebestyén Katalin, ny. megyei bírósági tanácselnök.

rövid utalást a Gt. kizárólagos alapítási szabályával összefüggésben indokoltak vélem. Mégpedig azért, mert a Gt. szabályait adott esetekben a külön törvényekben lévő eltérő előírások miatt nem lehet alkalmazni. Így például a Gt. 240 § /2/ bekezdése szerint az rt. igazgatóság elnökének, illetve tagjainak tisztsége új megoldásként erre irányuló munkaviszonyban nem látható el.

A Hpt. 62–65. §-ai azonban a hitelintézetek igazgatósági tagjaira számos eltérő szabályt állapítanak meg. Ezért a hitelintézet igazgatóságában legalább két olyan belső tagnak kell lenni, akik munkaviszonyban állnak a hitelintézettel. A hitelintézettel munkaviszonyban nem álló tagok számának pedig meg kell haladnia a belső tagok számát. Ezért ezeknél a cégeknél, a Gt. minimum 3 tagú igazgatóságot meghatározó előírásával ellentétben, legalább 5 tagúnak kell lennie az igazgatóságnak.

2. A típuskényszerről

A Gt. 2. § /1/ bekezdése szerint gazdasági társaságot kizárólag a Gt.-ben meghatározott formában – vagyis kkt.-ként, bt.-ként, közös vállalként, kft.-ként vagy rt.-ként – lehet létrehozni.

Ez a szakasz mellőzi a korábbi gt. hasonló tartalmú szabályának azon további előírását, hogy ... „és a Gt.-ben meghatározott módon” lehet a gt.-t létrehozni.

A mód előírásának az elhagyása, értelmezésem szerint, nem véletlenszerű, hanem okszerűen következik a törvény 9. § /1/ bekezdésében megfogalmazott kogencia elvéből. Az új Gt.-vel valamennyi társasági forma vonatkozásában kogenssé vált szabályozás ugyanis egyértelművé teszi azt, hogy a gt.-ket nemcsak a törvény által meghatározott formában, hanem a Gt. által megengedett módon és eljárás szerint lehet létrehozni. Ezért a más formában és módokon történő alapításra továbbra sincsen törvényi lehetőség. Így a Legfelsőbb Bíróságnak a korábbi Gt. alapján hozott Cg. törv. II. 31812/1989 számú eseti döntését ma is irányadónak kell tekintenünk. Eszerint a gt.-t az arra jogosultak szabadon hozhatják létre a törvény keretein belül, de az alapító felek szerződéses szabadságának a tartalma csak annak a választásáig terjed ki, hogy milyen cégformát választanak, de azok lényegi jegyeit tartalmazó előírásokat, egyazon szerződésen belül, nem kombinálhatják.

3. Az alapítókról

A gt.-k alapítására jogosultak körét, a Gt. 3. § /1/ bekezdése, a belföldi és külföldi természetes és jogi személyekben és jogi személyiség nélküli gazdasági társaságokban határozza meg. A jogi irodalom ezt a kört összefoglalóan gyakran úgy határozza meg, hogy a gt.-k alapítására a jogalanyisággal rendelkezők a jogosultak.

Ezzel a megfogalmazással összefüggésben azonban hangsúlyozni kell, hogy a jogalanyisággal rendelkezők közül is csak az abszolút jogképességgel rendelkezők lehetnek a gt.-k alapítói. Így például, a társasházi törvény alapján, a társasház tulajdonosainak a közössége jogalany. A jogképessége azonban mégis korlátozott, mert a társasház közössége a közös név alatt csak a közös ügyek intézése során szerezhet jogokat és kötelezettségeket, gt. alapítására viszont nem jogosult.

A Gt. hatálybalépése után gyakran felmerült a gyakorlatban az előtársaság cégalapítási jogosítványa is.

Az intézményt a Gt. 14–15. §-ai vezették be, a korábbi Gt. problémás megoldása – az alapítás időpontjától a cégbejegyzésig terjedő jogi helyzet – helyett, a cégbejegyzés hatálybalépésével egyidejűleg.

Az új szabályok szerint a gt. a létesítő okiratának az ellenjegyzésétől, illetve közokiratba való foglalása után – annak a napjától – előtársaságként működhet.

A bejegyzési kérelem benyújtásától üzletszerű gazdasági tevékenységet is végezhet a gt., kivéve az engedélyköteles tevékenységeket, mivel annak végzésére a tevékenységi engedély birtokában is csak a cégbejegyzés után jogosult. Az előtársasági létszakasz tehát a létesítő okirat ellenjegyzésétől a cégbejegyzésig tart. A bejegyzési kérelem benyújtása után a „bejegyzés alatt” toldatot köteles használni. A törvény alapján a bejegyzésig a vezető tisztségviselők a gt. nevében és javára járnak el, vagyis jogokat szerezhetnek és kötelezettségeket vállalhatnak.

Az előtársaságra a létrehozni kívánt gt.-re vonatkozó szabályokat kell alkalmazni a törvényben meghatározott négy kivétellel. Ezért az előtársaság tagjainak a személyében, főszabályként, nem következhet be változás, és ez alól kivételt csak törvény által kötelezőként előírt esetek jelenthetnek.

A létesítő okiratukat nem módosíthatják, kivéve ha a cégbíróság ilyen irányú hiánypótlásra szólítja fel az előtársaságot.

Nem kezdeményezhetnek tag kizárására irányuló pert.

Továbbá nem határozhatják el a más gt.-vé vagy kht.-vé való átalakulásukat, vagy a jogutód nélküli megszűnésüket.

Az új jogi konstrukció alapján a gyakorlat és a jogi irodalom általában olyan helyeseltető következtetést von le, hogy az előtársaság rendelkezik jogalanyisággal, hiszen az üzletszerű közös gazdasági tevékenységet ennek hiányában nem végezhetné. (Ezt a tevékenységet az előtársaság nyilvánvalóan csakis a bejegyzési kérelem benyújtása után kezdheti el, hiszen adó- és tb-számot, valamint statisztikai számjelet csak ezután kaphat. Ezek nélkül pedig nem kerülhetne sor az üzletszerű gazdasági tevékenység megkezdésére sem.

A vezető tisztségviselők által az előtársasági létszakasz alatt kötött szerződéseknek is a társaság, és nem az alapítók válnak a jogosítottjaivá, illetve kötelezettjeivé.)

Az előtársaság jogalanyiséga azonban mégis részleges és korlátozott, hiszen a Gt. taxatív meg határozza azokat az eseteket, amelyekben az előtársaságnak nincsenek döntési jogosítványai.

Ezek között az esetek között a gt. alapításának a tilalma külön nem szerepel. Így a jogalkalmazók egy része a részleges jogképességből és a direkt tiltás hiányából olyan indokoltnak tűnő következtetést vont le, hogy az előtársaságok jogosultak lehetnek a gt.-k alapítására.

A Legfelsőbb Bíróság azonban a Cgf. VII. 31993/2000/4 számú határozatában a következőkre mutatott rá: A Gt. 3. § /1/ bekezdése a gt.-k alapítására jogosultak között a gazdasági társaságot sorolja fel. A gazdasági társaság viszont, a Gt. 16. § /2/ bekezdése alapján, a cégjegyzékbe való bejegyzéssel, a bejegyzés napjával jön létre.

A Gt. 14-15. §-ai nem a gt.-kre, hanem az előtársaságokra vonatkozóan állapítanak meg rendelkezéseket. Ezért a Gt. 3. § /1/ bekezdésében szabályozott cégalapítási feltételeknek kizárólag csak a már bejegyzett és teljes körű jogalanyisággal rendelkező gt. felel meg. Így az előtársaság a részleges jogképessége és direkt tilalmi szabály hiányában sem lehet jogosult gt. (vagy kht.) alapítására.

Az előtársasággal összefüggésben érdemes még megemlíteni, hogy ez az állapot a cégbejegyzéssel megszűnik, és a gt., elnyerve jogi személyiségét, a választott cégformájában folytatja működését. Az előtársasági létszakasz alatt a vezető tisztségviselők által kötött szerződéseket – a korábbi Gt. függő jogi helyzetre kialakított megoldásával ellenében – már nem kell a társaságnak külön jóváhagynia, mivel azok automatikusan a cég szerződéseivé válnak.

Hangsúlyozni kell azonban, hogy a jóváhagyás mellőzése csakis az előtársasági létszakasz alatti szerződésekre vonatkozik. A társaság viszont – amint azt a Cgf. VII. 33127/1999 számú határozatában, a Gt. 4. §-a alapján, a Legfelsőbb Bíróság is kiemelte – csak a létesítő okirata ellenjegyzésének a napjától működhet előtársaságként.

Ebből pedig okszerűen következik az, hogy például a tagok által aláírt, de még nem ellenjegyzett társasági szerződés esetén nem beszélhetünk előtársaságról. Ezért ha a vezető tisztségviselők ebben az előtársaság előtti „előállapotban” kötnek szerződést, úgy azt a cégbejegyzés után már jóvá kellene hagyni a társaságnak. A jóváhagyás mellőzése tehát csakis a vezető tisztségviselők által és az előtársasági létszakaszban kötött szerződésekre vonatkozhat.

Az egyszemélyes társaságokra vonatkozóan a Gt. általános és különös része egyaránt megállapít a többszemélyes társaságoktól eltérő szabályokat. Így például a Gt. 4. § /4/ bekezdése kimondja azt, hogy az egyszemélyes gt., főszabályként, nem lehet gazdasági társaság egyedüli tagja, illetve részvényese.

A Gt. 172. § /3/ bekezdése (illetve a 270. § /2/ bekezdése) pedig a vezető tisztségviselők, illetve fb.-tagok vonatkozásában állapított meg speciális összeférhetlenségi szabályokat. Kimondva ennek során azt, hogy ugyanazon személy nem lehet egyidejűleg az egyszemélyes társaság – és ha a tag, illetve a részvényes gazdálkodó szervezet – e gazdálkodó szervezet vezető tisztségviselője, illetve felügyelő bizottságának tagja is.

A Gt. hatálybalépését követően, a gyakorlatban hosszú ideig élénk egyet nem értés volt abban a kérdésben, hogy ezeket a rendelkezéseket irányadónak kell-e tekinteni a külföldi alapítókra is. Figyelemmel többek közt arra, hogy a Gt. 1. § /1/ bekezdése a törvény területi hatályát a Magyarországon bejegyzett gazdasági társaságok alapítására, működésére, szervezetére stb. vonatkozóan állapította meg. A gazdálkodó szervezet fogalmára, a Gt. ilyen irányú rendelkezésének a hiányában, a Ptk. szabálya az irányadó. A Ptk. 685/c §-a pedig a külföldieket nem sorolja fel a gazdálkodó szervezetek között.

A Legfelsőbb Bíróság azonban ezekben a kérdésekben, több eseti döntésében igenlően foglalt állást, ezért ezeket a fentebb hivatkozott előírásokat megfelelően irányadónak kell tekinteni a külföldi társaság alapítóira is.

A Cgf. VII. 32044/2000 számú eseti döntésében kimondta a legfőbb bírói testület, hogy nincsen olyan jogszabály, amely a külföldi alapítót kivonná a Gt. 4. § /4/ bekezdésének az alkalmazása alól. Ezért az egyszemélyes gt. által további egyszemélyes gt. alapításának és működtetésének a tilalma azonos módon irányadó a külföldi és a belföldi alapítókra, illetve tagokra.

A Cgf. VII. 32890/2000 számú döntésében pedig a Gt. 172. § /3/ bekezdésének a speciális összeférhetlenségi szabálya tekintetében mondta ki a Legfelsőbb Bíróság azt, hogy ha az egyszemélyes kft. alapítója gt., függetlenül attól, hogy külföldi-e, alkalmazni kell a Gt. 172. § /3/ bekezdését. (S tegyük hozzá, hogy ebből következően az egyszemélyes rt.-nél a Gt. 270. § /2/ bekezdését is.) Ez esetben sincsen ugyanis olyan jogszabály vagy nemzetközi szerződés, amely mentesítené a külföldit a szabály alkalmazása alól. Ezért a cégalapításra jogosult külföldi gt. vezető tisztségviselője nem lehet egyidejűleg az általa alapított egyszemélyes társaság vezető tisztségviselője is.

A gt.-t, a társasági törvény új előírásából, a 3. § /3/ bekezdéséből következően, előzmény nélküli új alapítással vagy átalakulással, vagyis jogutódlással történő alapítással, a Gt. VII. fejezetének a szabályai szerint lehet létrehozni. Ezzel a rendelkezéssel összefüggésben utalni kell a Legfelsőbb Bíróság Cgf. VII. 30553/1999 számú érdekes döntésére, amely szerint a szétválásra és ilyen módon új társaság létrehozására az egyszemélyes társaságoknak is lehetőségük van. Mégpedig azért, mert a kiválást is magában foglaló átalakulást a Gt. nem zárja ki az egyszemélyes társaságok vonatkozásában. Az átalakulásnál megfelelően alkalmazni kell az alapítási szabályokat is, ezek pedig lehető-

séget biztosítanak arra, hogy a társaság alapítására jogosultak kft.-t és rt.-t egyszemélyes társaságként hozzanak létre. A szétválás viszont, mint szervezeti változás, elsődlegesen az anyatársaságot érinti oly módon, hogy ilyenkor a társaság vagyona kerül megosztásra. Ez a megosztás pedig nem feltétlenül jelent tagváltozást is. A Gt. ugyanis azt sem zárja ki, hogy a kiválásnál a jogelőd és a jogutód társaságoknak azonos legyen a tagja, illetve a részvényese.

Ezért az egyszemélyes társaság alapítója, illetve tagja vagy részvényese akár újabb egyszemélyes társaságot is létrehozhat. (Hiszen az egyszemélyes társaság alapítója, illetve tagja vagy részvényese a Gt. 4. § /4/ bekezdése alapján eleve nem lehetett egyszemélyes társaság, hanem a Gt. 3. §-a szerinti egyéb jogosult, akinek a részére az egyszemélyes társaság létesítése sem új alapítással, sem pedig jogutódlással nem tiltott.)