

TARTALOM

Borszéki Zsuzsa	3
Török Ádám: Az elektronikus gazdaság kibontakozása az Európai Unió közép-európai tagjelölt országaiban	5
Benczes István: A fejlesztő állam válsága Ázsiában	23
Novák Csaba: Hatékonyságnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban – keresztmetszeti becslések	41

TÜKÖR

Marsa Anikó: Kecskemét, a Dél-Alföld „kistigrise” és a külföldi működőtőke-beruházások – I. rész	53
---	----

Brief Summary of the Articles	76
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Wagner Zsófia: Távközlési piacnyitás Magyarországon különös tekintettel az egyetemes szolgáltatás intézményére	65
---	----

Májusi számunk

első két cikke a világgazdaság szerkezetében – tevékenységi, illetve regionális struktúrájában – végbemenő legalapvetőbb változások közül vizsgál egyet-egyet. – Az informatikai forradalom elképesztő lendülete megtört, ezért ma már találkozhatunk jelentőségének megkérdőjelezésével is. Valójában azonban az ütem egyfajta „korrekciója” után folytatódik az információs társadalom világméretű kiépülése. Ennek egy szegmense az e-gazdaság (amit köznapi nyelven talán az internet gazdasági alkalmazásaként foglathatnánk össze). Cikkünk szerzője ennek elterjedésében egy számunkra fontos regionális elemzést végez: mi történt az EU-ba tartó közép-európai országokban ezen a téren. Jelenleg a felfutás és a korszerű szabályozás kiépítésének szakaszát éljük; a szerző szerint 2010 körül felzárkózhatunk az EU-átlaghoz. – A világgazdaság évezredforduló előtti fejleményei közül igen fontos a nagy régiók fejlődési dinamikájának átrendeződése, aminek legfontosabb eleme a Távol-Kelet megtorpanása, közelebbről – amint szerzőnk írja – a fejlesztő állam modelljének „pénzügyire keresztelt” válsága. A nagy régiók elemzésével foglalkozó kutatásnak – cikkünk e körbe tartozik – veszélye a belső különbségek elmosása. Szerzőnk valóban a régió országaiban közös gyökereket feltárására törekszik, ezért nem áll meg az állam sajátos szerepvállalásából eredő problémák kifejtésénél (ami leginkább Japánra jellemző), hanem tágitja az „eredetvizsgálatot”. Megállapítása, mely szerint a dinamikus fellendülésre rácsatlakozni kívánó külföldi tőke kínálatának megnövekedését nem kísérte a szabályozás, a jogi infrastruktúra erősödése, az ármechanizmus megfelelő tökéletesedése, megítélésünk szerint hazánk számára is hordoz fontos tanulságokat. – A külföldi tőke beáramlása a magyar feldolgozóipar példátlan fellendülését váltotta ki a kilencvenes években. A vállalati hatékonyság (egységköltség) alakulásának mérésére tett kísérletet következő cikkünk szerzője oly módon, hogy összeveti a külföldi többségi tulajdonú cégeknél mutatkozó változást a hazaiakéval. Az eredmény szerint az előbbi vállalatok költséghatékonysága 1992 és 1998 között mintegy 3–9 százalékkal gyorsabban nőtt, és a dinamikában megmutatókozó különbség mérséklődött. – Magyarország kis ország, de az országon belül mégis igen nagyok a kontrasztok. A fejlettségi különbség, a szegénység és gazdagság „ollója” a rendszerváltás óta, az átlag gyors növekedése közben, még tágult is. A régiók, megyék, települések lehetőségei roppant módon eltérőek. Az esélyek közelítése minden kormányzat meghatározó jelentőségű társadalmi, politikai és gazdasági feladata. A helybéliek magatartása azonban talán még fontosabb, aktivitásuk nélkülözhetetlen. Egy példa – Kecskemét fejlődése – esettanulmány szerű, részletes és sokoldalú leírása jelenik meg Tükör rovatunkban. Az írás most közreadott első része túlnyomórészt a folyamat egyik meghatározó elemének, a külföldi tőke vonzásának és hatásának gyakorlatát mutatja be „alulnézetben”.

A szerkesztő



Borszéki Zsuzsa

(1946–2002)

Évek óta küzdött elszántan és fáradhatatlanul a kór ellen, amely megtámadta, s amelyről kezdettől fogva tudta, hogy végzetes. Minden lehetséges és lehetetlen eszközt és módszert kipróbált, hogy az elkerülhetetlent mégis elkerülje, újra és újra időt nyerjen a nyomuló betegséggel szemben, s azt elviselhetőbbé tegye a maga és családja számára. Csak április végéig sikerült.

Hallatlan akarattal, egészségeseget megszegyenítő szorgalommal és magas szakmai színvonalon dolgozott mindaddig, amíg ez fizikailag egyáltalában lehetséges volt. Az utóbbi években – mint a hazai közgazdászok közül sokakat –

elsősorban az uniós csatlakozás kérdésköre, egészen pontosan a hazai felkészülés menete foglalkoztatta (és bizony aggasztotta is), az, amit „uniós érettségnek” szokás nevezni, s amiről csak a belépés után derülhet ki igazán, sikerült-e elérni. Erről írt, szerkesztett tanulmányokat, köteteket, szervezett nagyszabású helyzetfelmérő programokat.

Borszéki Zsuzsa szakmai érdeklődése – amint ezt több tucat tanulmánya és cikke mutatja – sokoldalú és szerteágazó volt. Az iparból indult (eredeti foglalkozása szerint vegyész volt, később szerezte meg a közgazdász-diplomát), első munkahelye az Országos Gumiipari Vállalat, a későbbi Taurus volt. A hetvenes–nyolcvanas években több kutatóintézetnek is munkatársa volt: a NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézetnek, az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának, a Szolgáltatási Kutatóintézetnek és a KSH Gazdaságkutató Intézetnek. Kezdetől fogva élete végéig foglalkozott ipargazdasági kérdésekkel, az ipari struktúra elemzésével. Kiváló szakértője volt a kül- és belkereskedelemnek, kutatta és prognosztizálta a lakossági fogyasztás és jövedelem alakulását. 1988 óta dolgozott a Kopint-Datorgban. 1990-ben – már a Kopint-Datorg vezető munkatársaként – társszerzője volt az itteni kutatások eredményeit összegző és a hazai közvélemény kitüntetett figyelmét kiváltó „Hidak – de hová?” című könyvnek, amely a tervezett budapesti világkiállítás megvalósítási lehetőségeit – pontosabban ennek az akkori realitásokkal kevésbé számoló, amúgy szépen hangzó és nagyra törő elképzelésnek a buktatóit – tárta fel. Állandó, megbecsült szerzője volt folyóiratunknak is.

Élete utolsó éveiben a Kopint-Datorgban folyó közgazdasági kutatómunka egyik irányítójaként, kutatási igazgatóként dolgozott. Feladata hallatlanul nehéz volt, mint mindenkié, aki szembekerült azzal a problémával, hogy egy lényegét tekintve nem üzleti tevékenységet – a makrogazdasági kutatást és előrejelzést – valóságos vagy kvázi üzleti feltételek között, az üzleti hatékonyság szempontjai alapján kell végezni, eladható „termékeket” kell előállítani, ugyanúgy, mint bárki másnak, aki a piacról él. S ha Borszéki Zsuzsának sem sikerült összeegyeztetnie azt, ami összeegyeztethetetlen, óriási energiájának, találékonyságának és nem utolsósorban személyes példájának nagy szerepe volt abban, hogy a közgazdasági kutatás a Kopint-Datorgban az új körülmények között is önálló arculatú jelentős kutatóműhelyként, fontos és elismert konjunktúraelemző intézményként létezik, s a Csokonai utcai ház első emelete minden nehézség ellenére az ott dolgozók számára élhető terület, a stabilitás szigete maradt a nyugtalan világban.

Az elektronikus gazdaság kibontakozása az Európai Unió közép-európai tagjelölt országaiban

TÖRÖK ÁDÁM

Az elektronikus gazdaság nemzetközi fejlődése az elmúlt két évben lelassult, de nem állt meg, és semmiképpen sem tekinthető gazdaságfejlődési tévútnak, Közép-Európa keleti fele számára pedig a gazdasági felzárkózás felgyorsításának lehetőségét kínálhatja.

*A tanulmány az Európai Unióba tartó országok infokommunikációs infrastruktúrájának és szabályozásának az állapotát, illetve fejlődését vizsgálja. A fejlettségi állapot technikai mutatói a régióban jelentős eltéréseket mutatnak, de jól látható, hogy még a szegényebb országok fejlettségi lemaradása sem évtizedekben, hanem csak években mérhető ezen a területen. A szabályozás korszerűsítésének pedig éppen a 2000-es évek elején van a kritikus szakasza. Az elemzés következtetése az, hogy az elektronikus gazdaság fejlettsége a régió legfejlettebb kis országaiban már 2010 körül elérheti az EU-átlagot. Ebbe a csoportba a magyar gazdaság egy része, szerencsés esetben az egésze is beletartozhat.**

Az elektronikus gazdaság lendülete 2000 végére már a világ legnagyobb részén megtört, 2001 ősze pedig további drámai fejleményeket hozott a világgazdaságnak ebben a szektorában. Az e-gazdaságot azonban semmiképpen sem szabad a másik végletbe esve tévútnak kikiáltani vagy temetni. Nagyon valószínű, hogy csupán a lassabb, kiegyensúlyozottabb fejlődés szakasza jött el, és a 21. század világgazdasági fejlődésében ennek a területnek mindenképpen kulcsszerepe lesz.

Ez a kulcsszerep legalább három különböző tekintetben értendő.

1. Kétségtelenül a *piacműködési szempont* a legfontosabb: az e-kereskedelem tranzakciós költségei a zérushoz közelítenek vagy azzal egyenlőek (Varian, 2001, 630. o.). Az internetes információtovábbítás, illetve termelés- és kereskedelemszervezés a vállalatok számára igen jelentős értékteremtő szereppel bír (Borenstein – Saloner, 2001, 4–5. o.). Ezért az e-kereskedelem, illetve a nála sokkal szélesebb értelmű e-gazdaság hatékonysági tekintetben jelent számottevő gazdaságfejlődési hajtóerőt.

2. *Gazdaságszerkezeti szempontból*: az e-gazdaság olyan új termelési és szolgáltatási szektorra épült ki, amely *hálózati gazdaságként* a világgazdaság egyre több vállalati

* A tanulmány a CITA 2001 – Conference for Internet and Technology (Bécs, 2001. szeptember 11–13.) felkérésére készített plenáris előadás átdolgozott változata. A konferencia végül a tervezettnél sokkal gyorsabban véget ért, mert a tragikus amerikai események miatt az USA-beli előadók (köztük Al Gore volt alelnök) azonnal hazautaztak.

Török Ádám, az MTA levelező tagja, a Veszprémi Egyetem és a BMGE egyetemi tanára, az SMC Graduate School of Management és a Közép-Európai Egyetem professzora.

szereplőjét foglalja magába. A hálózati gazdaság növekedését az úgynevezett *Metcalfe-törvény* írja le. Az összefüggés szerint egy hálózat értéke a kapcsolódó állomások számával négyzetesen arányos, és a hálózati gazdaságot ennek megfelelően exponenciális technológiai és piacfejlődési trendek jellemzik (*Bögel*, 2000, 24–27. o.).

3. *Gazdaságpolitikai szempontból*: a hálózati gazdaság, illetve az e-gazdaság szabályozása több területen is teljesen új állami szerepvállalást tesz szükségessé úgy, hogy itt a hagyományos állami szabályozásnak valójában nincs is értelme az internet globális természete miatt (*Kiss – Major – Valentiny*, 2000, 41. o.). Mégis fontos kormányzati feladat a *tartalomszabályozás*, amely három területen (1. *on-line* bűncselekmények, 2. a címzettek számára nemkívánatos tartalom – például az úgynevezett *szemétposta* – kiszűrése, illetve 3. a kifejezetten káros – pornográf vagy politikailag veszélyes – üzenetek lehetetlenné tétele) sokkal több egyszerű médiaügynél, és számos etikai, valamint jogi kérdést vet föl.¹ Az e-kereskedelem elterjedése pedig a fiskális politika számára jelent komoly kihívást, hiszen az e-kereskedelem fejlődésében úttörő Egyesült Államokban a kiskereskedelmi forgalom növekvő része kerül át a forgalmiadó-mentes kategóriába.²

A fent érzékeltetett robbanásszerű fejlődés, illetve korábban ismeretlen problémák ma még csak aránylag kevés kormányzati és vállalati szakértőt foglalkoztatnak Közép-Európa átalakuló és uniós csatlakozásra törekvő gazdaságaiban. Az e-gazdaság világszerte tapasztalható fejlődésslassulása azonban nem jelenti azt, mintha a tagjelölt országok számára megnőne az e-gazdaság térhódításához való alkalmazkodás ideje. Ennek az ellenkezője igaz: az alkalmazkodás lassúsága e gazdaságok világgazdasági, s így esetleg európai integrációját is lefékezheti.

A rendelkezésre álló, természetesen gyorsan avuló adatok alapján azt érdemes megvizsgálnunk tehát, hogy az EU-tagjelölt országok 2000–2001-ben hol tartanak az elektronikus vagy információs gazdaságba való bekapcsolódásban. Itt nemcsak a világgazdasági fejlődéshez, a fejlett országok csoportjához való felzárkózás egyik eleméről van szó, hanem ennél sokkal többről. Arról, hogy az *elektronikus gazdasághoz kapcsolódó technológia- és tőkemozgások elkerülhetik azokat az országokat*, amelyek akár az elektronikus gazdaság hálózati (információtovábbítási), akár szabályozási feltételeinek kialakításában lemaradnak a nemzetközi élvonaltól.

Ezen a területen nemcsak a kibontakozás, hanem a differenciálódás is sokkal gyorsabb, mint az általános gazdaságfejlődésben. Ezért nem lehet meglepő, ha a régió országai között bizonyos mutatók szerint máris nagyobb különbséget tapasztalunk, mint amekkora rés a közhiedelem szerint elválasztja az uniós és a tagjelölt országok csoportját.

A tanulmány négy részben elemzi az uniós tagjelölt országok e-gazdaságának nemzetközi pozícióit. Először a régió EU-országokhoz és a világhoz viszonyított helyzetének, illetve lemaradásának vizsgálatára kerül sor az internet használatáról, az információgazdaságba való bekapcsolódásról és a szektorral összefüggő kínálati lehetőségekről rendelkezésre álló adatok alapján. A következő pont a régió belüli különbségek elemzésére teszi a hangsúlyt. A harmadik pont a tagjelölt országok nemzetközi felzárkózási lehetőségeinek és stratégiájának értékelését próbálja nyújtani, valamint röviden áttekinti az elektronikus kereskedelem fejlődését a vizsgált régióban. A kilátásokat pedig az utolsó rész foglalja össze.

¹ Lásd ehhez: *Kiss – Major – Valentiny* [2000], 35–36. o.

² Az Egyesült Államokban az e-kereskedelem forgalmiadó-mentességet élvez többek között azért, mert a vásárlás helye nem állapítható meg. Az amerikai politikusok egy részének az e-kereskedelemtől való félelme azon a tényen alapul, hogy a szövetségi államok költségvetési bevételeinek átlagosan egyharmada a forgalmiadó-bevételekből származik (*Goolsbee*, 2001, 15. o.).

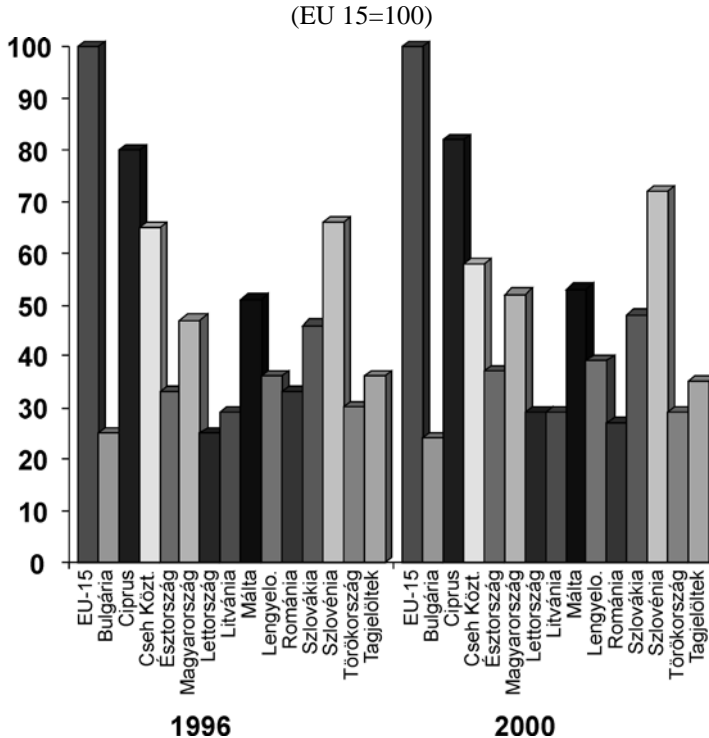
Az EU-tagjelölt országok és az EU a világ e-gazdaságában

A nemzetközi e-gazdaságba való bekapcsolódás mérésének vetítési alapjaként a tagjelölt országok általános gazdasági fejlődésének sebességét és állapotát használhatjuk. Az itt következő tények részben vagy összesen is valószínűleg közismertek, a téma kifejtése érdekében azonban szükség lesz sajátos szempontú értékelésükre és csoportosításukra.

A gazdasági fejlettség összefoglaló adataként országonként az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritással (PPP) korrigált mutatójával dolgozunk.

1. ábra

Az EU-tagjelölt országok egy főre jutó GDP-je euróadatok alapján, vásárlóerő-paritáson 1996-ban és 2000-ben



Forrás: Eurostat online.

Az országcsoport fejlettségi összképét érdemes azzal kezdve bemutatni, hogy a legfejlettebb közép-európai tagjelölt ország, Szlovénia már éppen megelőzi Görögországot, az uniós mezőny legalacsonyabb fejlettségű tagját. A speciális helyzetű Ciprust³ itt most figyelmen kívül hagyva, ebből a tényből még mindig túlzás volna rögtön arra következtetni, hogy az Európai Unió és a tagságra pályázó országok csoportja fejlettségi szempontból már valóban összeér. Valójában csak két végpont érintkezéséről van szó. Itt ugyanis két, a saját csoportjában egyáltalán nem tipikus ország cserélt helyet az el-

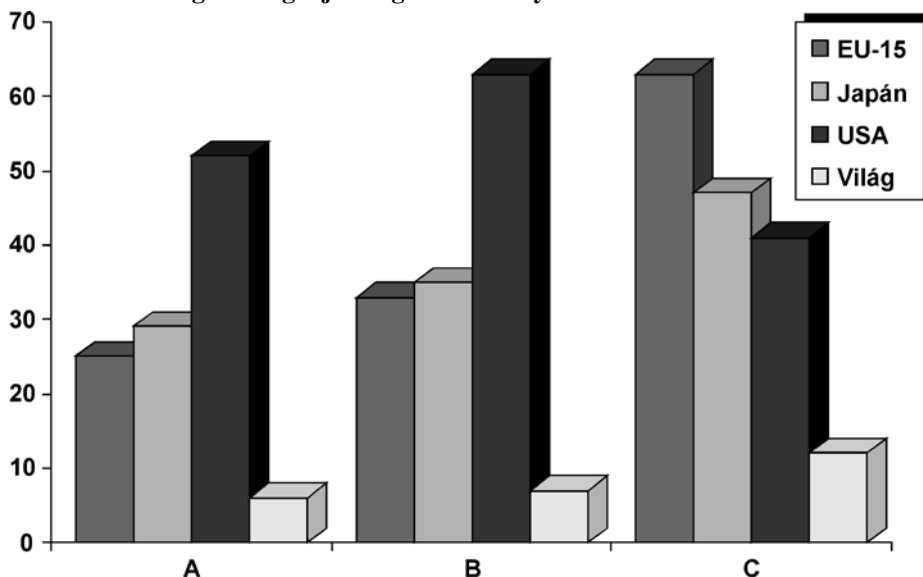
³ Ciprus jóval Görögország előtt halad!

múlt években. A kilencvenes években ugyanis Görögország egyre jobban lemaradt még a nála 5 évvel később csatlakozott Portugáliától is, Szlovénia pedig önálló állammá válása óta mindig is egyértelműen az átalakuló országok kiemelkedően legfejlettebbike volt. Az 1. ábra tanúsága szerint előnye 1996 és 2000 között jelentősen nőtt a mögötte haladó Csehországgal szemben.

Csehország azonban a közép-európai átalakuló országok között még mindig az egyértelmű második helyezett, amelyet Magyarország, Lengyelország és Szlovákia követ. Ebben a követő csoportban valamelyest szűkül a mezőny, és gyorsan felzárkózik hozzá Észtország. A vizsgált országmintán belül a leggyorsabb növekedést a kis balti állam produkálta 1996 és 2000 között, és az időszak végén már meghaladta a tagjelölt országok átlagát.

2. ábra

Az információs gazdaság fejlettségének néhány nemzetközi összehasonlító adata^x



Jelmagyarázat:

A= A személyi számítógépek száma 100 lakosra (1999. decemberi adat).

B= Az internethasználók száma 100 lakosra (2001. áprilisi adat).

C= A mobiltelefonok száma 100 lakosra (2000. decemberi adat).

^x Később az EU-15 adatát használjuk a tagjelölt országok összehasonlítási alapjaként.

Forrás: Eurostat online

A tagjelölt országok derékhadát a balti országok alkotják. Az Európai Unióhoz való csatlakozás szempontjából csak Románia és Bulgária olyan kelet-európai pályázó, ahol a vásárlóerő-paritással korrigált GDP/fő mutató a szlovén érték felét sem éri el. A nemrég még a harmadik világba sorolt Törökország viszont egyáltalán nem utolsó a tagjelölt országok között a gazdasági fejlettség e mutatója szerint. A két kevésbé fejlett balti államot épphogy, Romániát és Bulgáriát pedig egyértelműen megelőzi.

A tagjelölt országok fejlettség szerinti mezőnye tehát igencsak széthúzott, a legfejlettebb és a legjobban elmaradott tagok közötti különbség sokkal nagyobb, mint az Eu-

rópai Unióban.⁴ A mezőny differenciálódása várhatóan folytatódni fog, hiszen az elmúlt években éppen a máris leszakadó román gazdaság mutatott különösen gyenge növekedési teljesítményt. A számszerű gazdaságfejlettségi adatok nem mutatják a privatizáció, a liberalizáció és az intézményfejlesztés előrehaladásának különbségeit, márpedig ott ugyancsak a lemaradó országok jeleskednek a legkevésbé.

Az Európai Unióval való összehasonlítás az infokommunikációs szektor adatainak elemzésével folytatódik Nyugat- és Kelet-Európa között. Ehhez azonban előbb érdemes látni az EU e-gazdasági pozícióit a két másik világ gazdasági nagyhatalomhoz képest.

A 2. ábrából kitűnik, hogy a három mutató közül kettőben – csak a mobiltelefon-sűrűség a kivétel – az Európai Unió jelentős elmaradásban van tengerentúli vetélytársai-val szemben. Természetesen az EU mindhárom adata is bőven meghaladja a világtárlagot, de az adatok egyikének-másikának kissé elavult volta sem mentesítheti az EU-t attól, hogy gyors lépéseket tegyen a pozícióvesztés megállítására. A 2001. áprilisi fajlagos internethasználati adat például az EU-ban kevesebb, mint a fele volt az amerikaiak, és az egyébként súlyos gondokkal küzdő japán gazdaság is megelőzte az EU-t az első két mutatóban.

Az e-gazdaságban a világ élvonalától lemaradó Európai Unió a csatlakozásra váró országok számára ezen a területen az érettség és a korszerűség mércéjét jelenti. A következőkben azt tekintjük át, hogy az e-gazdaság fejlettségének intézményi feltételeiben, majd különböző mutatószámaiban hol tartanak a tagjelöltek az EU-hoz, illetve annak egyes tagországaihoz képest.

Összehasonlítás Európa két fele között

Az elektronikus gazdaság fejlődése szempontjából kulcsszerepe van annak, hogy a távközlés szabályozási környezete hogyan fejlődik. Ennek fontos elemei:

- a koncessziós szabályozás állapota;
- a távközlés szabályozó hatóságának státusa és függetlensége;
- az árszabályozás jellege;
- a kormányzati politika a kínálati oldallal, különösen a korábbi, illetve a megmaradt monopóliumhelyzetű szolgáltatókkal kapcsolatban.⁵

Az EU-tagságra pályázó közép-európai országok többsége szabályozási szempontból csak a kezdeti lépéseket tette meg a modern információgazdaság kiépítése felé. Az Európai Unió egyik nem túl friss anyagán (EU, 2000) kívül nem ismeretes olyan áttekintés, amely Kelet-Európa összes országára vonatkozóan áttekintené a távközlési reform állapotát. Ennek alapján azonban elfogadhatjuk, hogy a régióban ezen a területen is ott a leggyorsabb a fejlődés, ahol egyébként is az integrációs érettség legmagasabb foka mutatkozik. Így pedig – az egyelőre nem OECD-tag Szlovéniát és Észtországot leszámítva – az OECD adataiból jó összképet kaphatunk.

Ezek a források Magyarországról, Csehországról és Lengyelországról szabályozási szempontból precíz és átfogó képet adnak,⁶ különös tekintettel a távközlési szektor liberalizációjára szempontjából kulcsfontosságú összekapcsolási szabályozásra. Kiderül belőlük, hogy 2000-ben Csehországban még nem volt az összekapcsolásért felelős független

⁴ Ott az Eurostat internetes adatbázisa szerint a fejlettségi skála két végén álló Luxemburg és Görögország között a különbség csak éppen kétszeres, de a Benelux-törpeállamot leszámítva mindössze 1,6-1,7-szeres különbségről beszélhetünk.

⁵ Itt a hírközlés ágazati szabályozása és az általános versenyszabályozás dominanciaterülete közötti együttműködésről és a két szabályozó szervezet közötti hatáskör- és feladatmegosztásról van szó. Erről részletesen lásd: *Szántó* [2000].

⁶ Lásd mindenekelőtt: OECD [2001].

távközlési szabályozó szervezet, a másik két közép-európai OECD-országban pedig ezt a szabályozást a szakminisztériumok, illetve alájuk tartozó szervezetek végezték.

A távközlési szektor általános liberalizációja ebben a három országban, különösen pedig a régió hozzájuk képest is késésben lévő államában a többi OECD-országhoz képest – Dél-Európa néhány államát, valamint Mexikót és Dél-Koreát leszámítva – jelentős lemaradást mutatott. Az Európai Unióban például a szektor közös szabályozásának megteremtése és így átfogó liberalizációja az *1. táblázatban* foglalt menetrend szerint haladt.

1. táblázat

A távközlési szektor közös szabályozásának megteremtése az EU-ban

A közös szabályozás éve	A közös szabályozás területe
1988	A végberendezések piaca
1990	A távközlési szolgáltatások piaca
1994	A műholdas kommunikáció
1995	A kábeltévé-hálózatok
1996	A mobilhálózatok
1997	Az összekapcsolás

Megjegyzés: A liberalizáció alól Spanyolország és Luxemburg 1998-ig, Írország, Görögország és Portugália 2000-ig kapott haladékot.

Forrás: Kiss – Major – Valentiny [2000], 61. o.

A korábbi állami monopolszolgáltató kivételezett helyzetét Csehország és Szlovénia már 2000 végén, Magyarország pedig 2001 végén megszüntette a vezetékes telefonszolgáltatás piacán. Lengyelország 2002 végéig vállalt kötelezettséget ugyanerre a lépésre (*HIF*, 2001, 7. o.). Ezen a területen tehát nem volt számottevő lemaradás az EU kevésbé fejlett államaihoz képest, és az internet elterjedésének felgyorsítása szempontjából ez kedvező fejlemény. Az alternatív szolgáltatási hálózat, a kábeltévérendszerek liberalizációja azonban még késik, pedig ez a piacfelszabadítás szükséges volna ahhoz, hogy az e-gazdaság valóban társadalmi méretű elterjedése ne legyen a vezetékes telefonhálózat kiépülésének függvénye.⁷

Megfigyelhetők bizonyos piacszerkezeti torzulások is a liberalizáció egyes lépéseinek késése következtében. Magyarországon például több száz kábeltévé-szolgáltató működik, de ezek igen nagy része csak helyi igényeket elégíti ki, a kisvárosokban vagy nagyközségekben is. Igazán jelentős piaci szereplőnek csak 4-5 szolgáltató mondható. Ők azok, akik már megkezdtek az internetszolgáltatási piacra való belépést vagy ennek előkészítését (*HIF*, 2001, 21.).

A távközlési szabályozás fejlettsége tehát a régióban körülbelül megfelel a gazdasági fejlettség állapotának, és az átalakulás a legfejlettebb országokban a leggyorsabb. A különböző hálózatok elterjedése, illetve az internethez való hozzáférés lehetőségeinek bővülése azonban nem biztos, hogy ugyanilyen szoros kapcsolatban áll a gazdaságfejlődéssel. Az elektronikus gazdaság infrastruktúrájának kiépülése a régióban kifejezetten „egyenlőtlen fejlődést” mutat.

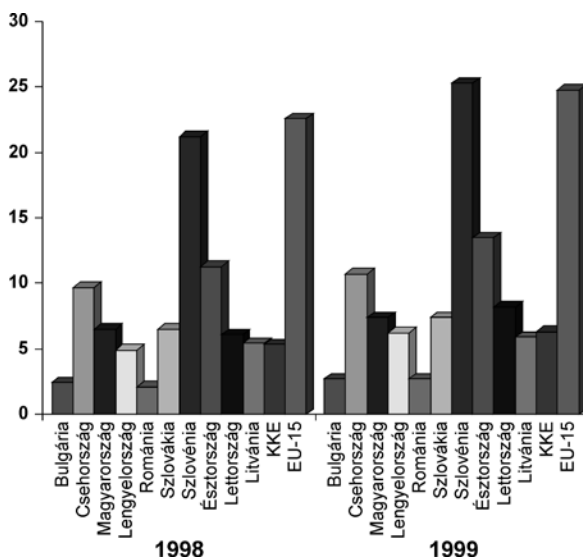
⁷ Ehhez meg kell jegyezni, hogy a régió egyes, kevésbé fejlett országaiban a kábeltévé-rendszerek meglepő gyorsasággal terjedtek el, és ma már csaknem nyugat-európai penetrációs szinten vannak. Lengyelország és Szlovákia mellett Románia ért el ilyen fejlődést (*HIF*, 2001, 21. o.).

Új nemzetközi összehasonlítási eredmények viszont arra utalnak, hogy a távközlési infrastruktúra kiépülése csak egy bizonyos fejlettségi küszöbérték, „kritikus tömeg” elérése után hoz létre olyan jelentős pozitív externáliákat, amelyek valóban számottevő gazdaságfejlesztési hajtóerővé válhatnak (Röller – Waverman, 2001). Noha azt egyelőre nem tudjuk az átalakuló országokkal kapcsolatban, hogy náluk ez a küszöbérték hol lehet, a hivatkozott, 21 OECD-országra (az új közép-európai tagok nélkül) végzett amerikai vizsgálat ezt a vezetőkes telefonhálózat lakosságszámhoz viszonyított 50-60 százalékos penetrációs mutatójának sávjába teszi (Röller – Waverman, 2001, 916. o.).

A modellben nem szerepeltek más infrastrukturális mutatók. Ez azért teszi nehezzé az analógiát az EU-csatlakozásra váró országokkal, mert közülük nem egy esetben éppen az tapasztalható, hogy a távközlési infrastruktúra más mutatói sokkal gyorsabban javulnak, mint ahogy a vezetőkes telefonhálózat kiépülése halad. Persze a mobil- és a vezetőkes távközlés közötti helyettesítési hatás a tagjelölt országokban részben ezeknek az országoknak a megkésett fejlődése miatt erős. A mobilszolgáltatásban ugyanis a gyors utolérés esélyei jobbak, és a hálózatok lendületes kiépülése elősegíti a hálózatba való belépés egyéni költségeinek gyorsabb megtérülését is.

3. ábra

A személyi számítógépek 100 lakosra jutó száma a tagjelölt országokban 1998-ban és 1999-ben



Forrás: Eurostat online.

A vezetőkes és a mobil távközlési rendszerek fejlettsége mellett a nemzetközi információs gazdaságba való bekapcsolódás fontos feltétele az egyes országokban a személyi számítógépekkel (PC-ekkel) való ellátottság, illetve a nemzeti szoftverpiac állapota is. Az utóbbi akkor kerül fel az iparág meghatározó cégeinek a világtérképére, ha biztosítani tudja a szellemi tulajdon megnyugtató védelmét. Az illegális szoftverek tömeges forgalmát gátolni nem tudó vagy nem akaró országok nem válhatnak a nemzetközi információs gazdaság szerves részévé, és tehetséges informatikusaik emiatt sokszor a számítógépes bűnözésben kénytelenek kamatoztatni tudásukat.

A szellemi tulajdon védelmét 2000–2001-ben csak egyes országokban (Szlovénia, Észtország, bizonyos fokig Magyarország, Csehország és Lengyelország) tekintik kielégítőnek az uniós országjelentések, de szinte az összes esetben elismerik a javításért tett erőfeszítéseket. Az elmaradás itt nehezen mérhető években. Ezt azonban megtehetjük az *ellátottsági mutatóknál*, először is a PC-sűrűség tekintetében. Az összkép egyelőre csak az uniós átlaghoz viszonyítva mutatkozik meg. (Lásd a 3. ábrát.)

A 3. ábrán kirajzolódó kép nem kíván bővebb elemzést, mert kiderül belőle, hogy a régióban hasonlóan differenciált a helyzet, mint a GDP/fő mutató szerint, és az EU-átlaghoz képest mutatózó elmaradás mértéke is ahhoz hasonló a legtöbb ország esetében. A régió két legkisebb, ugyanakkor más adatok szerint is az e-gazdaság kiépítéséhez leggyorsabban közeledő gazdasága, Szlovénia és Észtország lóg ki a sorból: a szlovén PC-ellátottság mutatója már meghaladja az uniós átlagot is, az észt mutató pedig sokkal fejlettebb gazdaságokat megelőzve a régión belül a második helyen áll. Utánuk már a gazdaságfejlettségi mutatóknak megfelelően csoportosul a mezőny, és a két balkáni ország itt is leszakad.

A 3. ábrán lévő diagram azonban csak statikus képet nyújt, ráadásul már nem is a legfrissebb adatok alapján. Bizonyára érdekesebb egy pillantást vetni a folyamat dinamikájára is, mégpedig a nyugat-európai fejlődéssel összehasonlítva. Ezt úgy tehetjük meg, ha az egyes közép- vagy kelet-európai országok PC-sűrűségi mutatóihoz hozzárendeljük az EU-tagországok azonos vagy megközelítő értékű mutatóit a korábbi évekből, s megjelöljük az összehasonlított mutatók évszámait. Néha ebben a gyorsan fejlődő szektorban is drámai mértékű lemaradást tapasztalunk, pedig itt 10 évnél nagyobb szakadék nem is képzelhető el a legfejlettebb és a legelmaradottabb ország között sem.

2. táblázat

A 100 főre jutó PC-állomány kelet–nyugati összehasonlítása az azonos ellátottsági mutatók évszámai szerint

Bulgária (1999) = Spanyolország (1990)
Csehország (1999) = Dánia (1990), Spanyolország (1998)
Magyarország (1999) = Franciaország (1990), Portugália (1998)
Lengyelország (1999) = Ausztria (1990), Görögország (1999)
Szlovénia (1999) = Luxemburg (1990), Hollandia (1996), Ausztria (1999)
Észtország (1999) = Dánia (1991), Finnország (1992), Ausztria (1995), Franciaország (1996)

Megjegyzés: Az adott összehasonlításban utolért EU-országok vastag betűvel szerepelnek.

Forrás: Eurostat online.

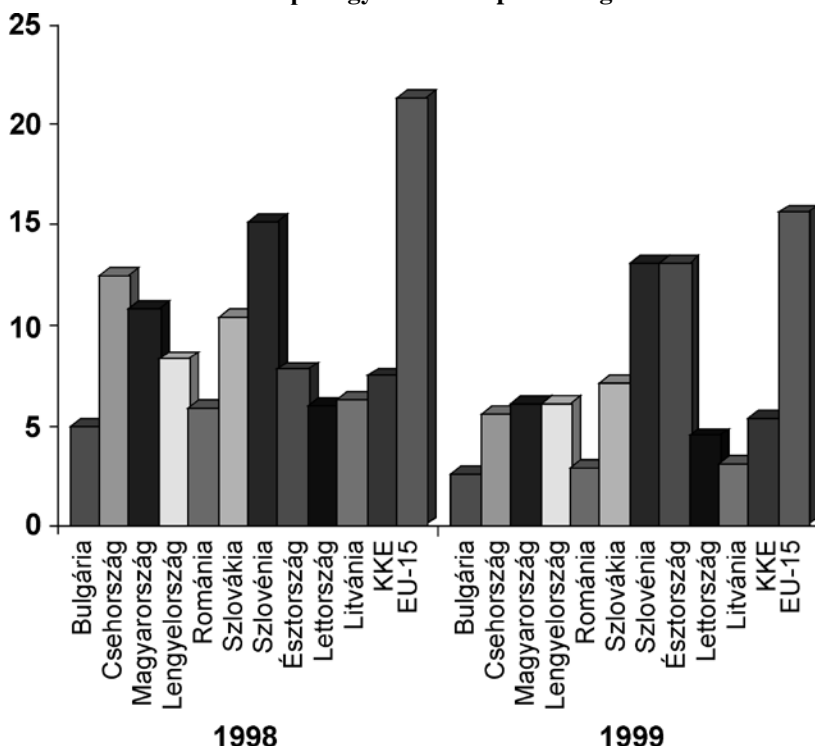
Az első országpár dél-európai összehasonlítást mutat, és itt azonnal évtizednyi különbség látszik. Hasonló a szakadék a régió legjobban ellátott országai és Luxemburg, valamint Dánia között, de az EU-n belüli jelentős eltérések is feltűnővé válnak: Ausztria például ugyancsak évtizedes késésben volt Luxemburggal szemben 1999-ben. Akárcsak a gazdasági fejlettség mutatóinál, itt is az tapasztalható, hogy az EU sereghajtóit (esetünkben Ausztriát, Görögországot és Portugáliát) ugyancsak utolérték vagy határozottan megközelítették a csatlakozásra váró országcsoport legjobbjai. Az utóbbiak azonban nagyon kis országok, viszonylag kedvező PC-ellátottságuk ezért valójában csak alig javítja a régió lakosságszámra vetített összképét.

A számítógépek használatának elterjedése még nem jelenti az e-gazdaság kiépülésének, illetve az e-gazdaságba való szerves bekapcsolódásnak a lehetőségét, ha hiányzik a

hálózati kapcsolat. Ez utóbbi tömeges megteremtése viszont már nemcsak egyszeri PC-beszerzési és -elterjesztési akciók függvénye, hanem megfelelően kiépített infrastruktúra és a megfelelő költségű és minőségű használatra buzdító szabályozás is szükséges hozzá. Nem meglepő, hogy itt az előzőtől kissé eltérő a kép. (Lásd a 4. ábrát.)

4. ábra

A gazdasági fejlettség és az internethasználat mutatóinak összehasonlítása az EU-ba készülő közép- vagy kelet-európai országokban 1999-ben



A= GDP/fő vásárlóerő-paritáson, 1000 euróban.
 B= az internethasználat aránya a lakosság százalékában.
 Jelmagyarázat: mint a 3. ábrán.
 Forrás: Eurostat online.

3. táblázat

A 100 főre jutó internethasználat kelet–nyugati összehasonlítása az azonos ellátottsági mutatók évszámai szerint

Magyarország (1999) = Hollandia (1997), Portugália (1999)
Bulgária (1998) = Görögország (1997)
Szlovénia (1999) = Belgium (1999), Egyesült Királyság (1998)
Lengyelország (1999) = Franciaország (1998)

Megjegyzés: Az adott összehasonlításban utolért EU-országok vastag betűvel szerepelnek.
 Forrás: Eurostat online.

A kelet–nyugati országpárok közötti összehasonlítás itt sokkal kisebb kelet-, illetve közép-európai lemaradást mutat, mint a PC-ellátottság mutatóinál. Ebben szerepe van annak, hogy a személyi számítógépek Nyugat-Európában hamarabb terjedtek el, mint ahogy a tömeges internethasználat is polgárjogot nyert. Ott sokkal hosszabb volt az az idő, amely alatt a számítógépek elterjedtek ugyan, de nem a világhálóra kapcsolva használták őket, mint a csatlakozásra váró országokban, ahol a PC-k használata és az internetre való csatlakozás szinte egy időben vált tömegessé.

A 3. táblázatból látható, hogy a vizsgált négy EU-tagjelölt ország mindegyike legfőbb egyéves késésben van egy uniós tagállammal szemben úgy, hogy az összehasonlított országok helyzete többnyire körülbelül megfelel egymásnak a saját országcsoportjuk fejlettségi rangsorán belül.⁸ A világhálóra való kapcsolódás tehát a tagjelölt országok társadalmának máris meglepően nagy részét érinti, azt azonban egyelőre nem tudjuk pontosan, hogy ennek milyen tartalma van. Vajon csak annyit jelent-e, hogy Kelet- és Közép-Európában már sokan használják a világhálót szórakozásra és magánjellegű kapcsolatépítésre, vagy azt is, hogy a régióban megindult az internetes kereskedelem, sőt az ennél tágabb értelmű elektronikus gazdaság kiépülése is?

A válasz megalapozásához érdemes áttekinteni az elektronikus gazdaság kiépülésének szabályozási feltételeit. Az infokommunikációs szektor korszerű szabályozása nélkül nem képzelhető el, hogy a gazdaság szereplői valóban tömegesen és hatékonyan legyenek az infokommunikációs piac szereplői is.⁹

Az infokommunikációs szektor szabályozási kérdései

A szakirodalom általában egyetért abban, hogy a távközlési, illetve infokommunikációs szektor reformján már túl lévő OECD-országokban sem alakult ki a szektor egységes versenypiac (Wheatley, 1999; Kiss – Major – Valentiny, 2000; Laffont – Tirole, 2000). A piacok hagyományos, illetve „bent lévő” (inkumbens) szereplői a helyi távközlési piacokon többnyire megtartják *de facto* monopolhelyzetüket, mert csak kevés díj-szabási reform tudta elérni azt, hogy ezek a piacok valóban elfogadható jövedelmezőségűvé váljanak a szolgáltatók számára.

Az alacsony jövedelemszint tehát effektív belépési korlátként működik a helyi távközlésben, és valódi versenypiacok kialakulása csak ott figyelhető meg, ahol – mint a távolsági és a nemzetközi, valamint a mobil távközlésben – a jövedelemszint nem riasztja el a belépéstől az új versenytársakat. Ezek a piacok a távközlési reformot már megvalósított országokban „támadható piacokként” működnek, azaz az új belépés és ezzel az effektív verseny kialakulásának „veszélye” versenyszerű magatartásra kényszeríti még a túlnyomó piaci részaránnyal, de az alacsony belépési korlátok miatt csak látszólagos piaci erőfölénnyel rendelkező korábbi monopolista szereplőket is.

⁸ Tehát például Bulgária ugyanúgy az utolsó helyek egyikét foglalja el a tagjelölt országok között az egy főre jutó GDP alapján, mint Görögország az Európai Unióban. Ez a megfelelés nem igaz például a magyar–portugál vagy a szlovén–brit összehasonlításban, viszont ezekben az esetekben az összehasonlítás abszolút is lehet a két országpáron belüli alacsony fejlettségi különbség miatt.

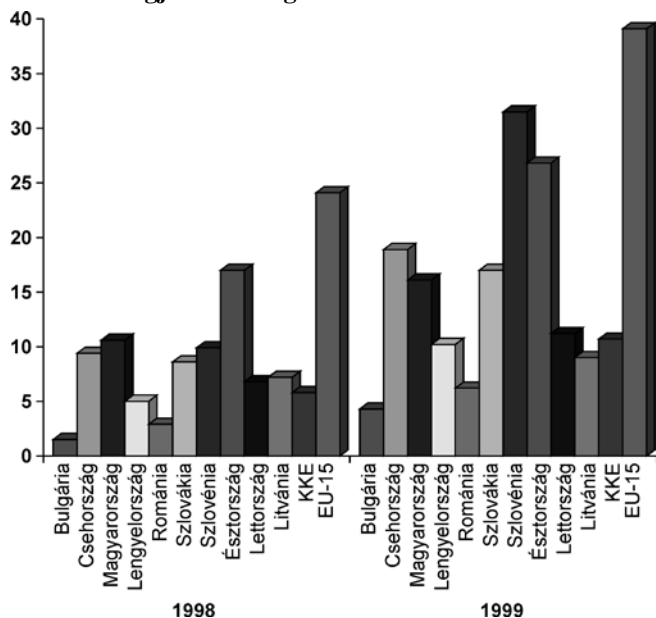
⁹ Az infokommunikációs piac szabályozási problémáit nagyon tömören, ugyanakkor logikusan foglalja össze Kiss Ferenc (Kiss – Major – Valentiny, 2000, 20–26. o.). Fontos megállapítása, hogy „a jelenleg működő szabályok legnagyobb része minden valószínűség szerint nem lesz alkalmazható az információs társadalomra” (Kiss – Major – Valentiny, 2000, 24. o.). Új szabályrendszerre lesz tehát szükség, amelynek kialakításához a telekommunikációs szabályozás korszerűsítése – mint a magyar Egységes Hírközlési Törvény 2001 végi hatályba lépése – csak fontos kezdeti lépésnek tekinthető.

Ma még csak nagyon kevés átalakuló országban szűntek meg a *de jure* monopolhelyzetek a távközlési piacokon, és ezek a monopóliumok a piac liberalizációjának elmaradása, illetve az effektív belépési fenyegetések hiánya miatt többnyire valóban fennállnak. A mobiltelefonía egyre több átalakuló országban válik a vezetékes telefonrendszerek versenytársává. Ezt tükrözi az a tapasztalat, hogy az utóbbi években több EU-tagjelölt országban látványosan lelassult a vezetékes telefonhálózat bővülése, és annak sűrűsége aligha fogja elérni az Európai Unió átlagát. Folyamatosan emelkedik viszont a mobiltelefon-előfizetők száma, és elképzelhető, hogy 2005-ig több olyan közép- vagy kelet-európai ország is lesz (köztük Magyarország, Csehország és Szlovénia), ahol a mobiltelefon-sűrűség eléri a lakosságszámban mért 70 százalékot. Az utóbbi szint 2001-ben az Európai Unióban is magasnak számít (Bánhidi, 2001).

Az 5. ábra a két évvel ezelőtti és ma már jelentős mértékben meghaladott helyzetet mutatja. A magyar mutató például azóta megkétszereződött, az EU mutatója pedig felével nőtt (Bánhidi, 2001). Számos országról azonban nem állnak rendelkezésre frissebb adatok. Az összkép így is igen érdekes, mert utal a lemaradt országok viszonylag nagy felzárkózási sebességére, valamint arra, hogy egyes országok mobiltelefon-ellátottsága egyetlen év alatt is igen sokat változhat.

5. ábra

A 100 lakosra jutó mobiltelefon-előfizetések alakulása Közép- és Kelet-Európa uniós tagjelölt országában 1998-ban és 1999-ben



Forrás: Eurostat online.

Éppen ez az utóbbi tény növeli nagymértékben a vezetékestelefon-szolgáltatók stratégiai bizonytalanságát. Megfigyelhető ugyanis, hogy a mobilhálózat egy bizonyos ponton túl már nem a kielégítetlen fogyasztói távközlési igények miatt fejlődik, hanem azért, mert kezdi átvenni a vezetékes hálózat helyét. A kártyás (előre fizetett, szakzsargonban „*pre-paid*”) mobiltelefon-használat azoknak a telefontulajdonosoknak éri meg, akik *semmilyen*

előfizetési díjat nem szeretnének fizetni. Nekik ugyanis az a fontos, hogy őket bármikor megtalálhassák, hívást viszont csak ritkábban kezdeményeznek, illetve csak rövid ideig beszélnek, ezért kevésbé érzékenyek a magasabb percdíjakra. Ez a fogyasztói magatartás egyelőre elsősorban a nyugdíjasokra, illetve a diákokra jellemző.¹⁰

Stratégiai szempontból azonban itt jelentős veszély leselkedik a vezetékeselefon-piac hagyományos szereplőire. Annyi már valószínű, hogy az internetkapcsolat 2005-ig a legtöbb fejlett és átalakuló országban még nagyobb részt telefonos („betárcsázásos”) lesz, nem pedig a széles sávú rendszereken alapul, mert a kisfogyasztók számára ez lesz a gazdaságosabb megoldás. Ha pedig így történik, akkor itt nyílhat meg nagy piaci rés a mobiltelefon-szolgáltatók számára, amely stratégiai fenyegetés is a vezetékeselefon-szolgáltatók számára. Még az is megtörténhet, hogy a háztartások tömegesen lépnek ki a vezetékeselefon-hálózatból, mert úgy beszélgetés, mint internetezési igényeiknek teljesen megfelelő lehet az elvben drágább, ám sokkal rugalmasabb díjszabású mobiltelefon.

A mobiltelefon-hálózatok gyors terjedésével szembeni sikeres védekezés nem csak a megfelelő piaci magatartás kérdése a vezetékeselefon-szolgáltatóknál. A mobiltelefon-szolgáltatások az átalakuló országokban eleve versenypiacon jelentek meg, mert a koncessziós rendszerek a verseny fizikailag korlátozott terét (adott esetben az átviteli frekvenciát) több szereplő között osztották meg úgy, hogy egyik sem kerülhetett közöttük olyan kitüntetett szerepbe, mint az „inkumbens” a vezetékeselefonrendszerekben.

A 4. táblázatban lévő adatokból jól látható, hogy a mobiltelefonia elterjedése Kelet- és Közép-Európában sokkal gyorsabb, mint a vezetékeselefonrendszerek vagy a PC-ellátottság fejlődése. Ezen a területen ugyanis a lakossági kereslet igen erős szívó hatása együtt jár a viszonylag egyszerűen megteremthető szabályozással, és az erős keresleti szívásban nagy szerepet kap a viszonylag elmaradott vezetékeselefon-szolgáltatások gyors helyettesítésének lehetősége.

4. táblázat

A mobiltelefon-előfizetők 100 lakosra jutó számának időbeli összehasonlítása Kelet- és Nyugat-Európa között

Bulgária (1999) = Egyesült Királyság (1993), Franciaország (1996)
Csehország (1998) = Egyesült Királyság (1995), Franciaország (1997)
Csehország (1999) = Egyesült Királyság (1997/98), Franciaország (1998)
Magyarország (1999) = Svédország (1990), Dánia (1995), Egyesült Királyság (1997)
Lengyelország (1998) = Finnország (1990)
Lengyelország (1999) = Finnország (1992), Egyesült Királyság (1995), Németország (1997)
Románia (1998) = Dánia (1990), Görögország (1995)
Románia (1999) = Finnország (1991), Egyesült Királyság (1994), Olaszország (1995)
Észtország (1999) = Svédország (1996), Finnország (1995/96), Egyesült Királyság (1998), Németország (1999)
Szlovénia (1999) = Svédország (1997), Olaszország (1998), Spanyolország, Belgium (1999)

Megjegyzés: Az egyenlőségjelek két oldalán az azonos vagy igen hasonló sűrűségi mutatók évszámai szerepelnek. Az adott összehasonlításban valamely évben utolért EU-országok vastag betűvel szerepelnek.

Forrás: Eurostat online.

¹⁰ Gondoljunk itt a MATÁV által évekenkel ezelőtt bevezetett „nagyamatarifára”. Ez a díjszabás annak az alacsony vásárlóerejű ügyfélrétegnek készült, amely nem kíván (tud) gyakran telefonálni, viszont fontos neki, hogy mindig felhívhassák. Ez a díjszabás ezért alacsony előfizetési díjat és bizonyos havi beszélgetésszám után magas percdíjakat tartalmaz. Könnyen belátható, hogy az előfizetési díj nélküli és a vezetékeselefon-szolgáltatás sokkal kisebb belépési díjú kártyás („pre-paid”) mobiltelefon-szolgáltatás éppen ennek az ügyfélkörnek a szempontjából válik a vezetékeselefon igen erős versenytársává.

A mobiltelefoniaiában a legkisebb tagjelölt országok lemaradása – az eddig áttekintett piaci szegmensek közül – csökkent, sőt több olyan országpár is van, ahol az EU egyik legfejlettebb államát (Németországot vagy Belgiumot) is utolérte már egyik-másik tagjelölt ország. Jellemző az is, hogy például Románia egy év alatt az 1995-ös görög szintről az 1995-ös olasz szintre lépett előre, vagy hogy az észteket 1999-ben mindössze 3 év választotta el a mobiltelefonía észak-európai úttörőitől. Itt annak a hatását láthatjuk tehát, hogy *egy hírközlési részpiacot nem fokozatosan liberalizálnak, hanem azonnal versenypiacként hozzák létre*. Más szóval: az importált és eleve korszerű technikai működési feltételek mellé rögtön társulnak a piacnövekedést segítő versenyfeltételek is.

A mobiltelefoniaiával ellentétben a vezetékes telefonszolgáltatásoknál a piac versenyjellege fokozatosan, a dereguláció következtében alakul ki. Nem elegendő azonban az, hogy a belépési korlátok mérete csökken, a piacnak vonzóvá is kell válnia az új belépők számára.¹¹ A távközlési vagy infokommunikációs piacokon ehhez nemcsak a belépési korlátok lebontása szükséges, hanem vonzó működési feltételek megteremtése is.¹² Ehhez pedig fontos, hogy a szektor egésze – tehát nem csak a vezetékes telefonía – egységes jogi szabályozási keretben működjék akkor is, ha a vezetékes telefonrendszerekre egyébként speciális szabályozókat is ki kell alakítani.

Ezek közé tartozik az összekapcsolási szabályozás, amely nem deregulált rendszerekben is elengedhetetlen feltétele a különböző szolgáltatók ügyfelei közötti kapcsolatteremtésnek.¹³ A viszonylag magas összekapcsolási díjak leronthatják az alacsony előfizetési, kapcsolási és percdíjak¹⁴ piacbővítő hatását, és ezzel tovább erősíthetik az „inkumbens” monopolhelyzetét. Az összekapcsolási díjak 2001-ben még egyes OECD-országokban is kiemelkedően magasak voltak, és ez az átalakuló országokra szinte kivétel nélkül igaz. Magyarország – régi távközlési törvény szerinti – példája jól szemlélteti a különbségeket.¹⁵ A magyar összekapcsolási díjak az EU-átlaghoz képest 2001-ben akövetkező arányokban voltak magasabbak:

- hatszoros (a helyi kezdeményezésű beszélgetéseknél);
- 2,7-szeres (a helyi végződtetésű beszélgetéseknél);
- 1,6-szoros (az országos végződtetésű beszélgetéseknél, ahol a végpont nem az adott szolgáltató területén van, tehát ez csak részleges díjtétel).

A felsorolásból jól látható a jelentős aszimmetria az EU-beli és a magyar összekapcsolási díjtételek között. A piac keresleti oldala számára ennek például olyan – az otthonról gyakran külföldre telefonáló magyar telefon-előfizetők körében nem ismeretlen – anomália a következménye, hogy *az alacsonyabb vásárlóerejű magyar telefonáló többet fizet a Nyugat-Európával kezdeményezett beszélgetésért, mint amit partnere fizetne, ha*

¹¹ A kelet-európai versenypolitikák „piacépítő” funkciójának az az egyik fontos dilemmája, hogy a piaci szabályozás csak támadhatóvá teheti a korábbi monopolpiacokat, de nem teremthet hozzájuk új piaci szereplőket. Erről részletesen lásd: *Török* [1999].

¹² Persze – tágabb értelmezés szerint – a nem vonzó működési feltételeket ugyancsak egyfajta stratégiai belépési korlátnak tekinthetjük.

¹³ A vezetékes rendszerek összekapcsolási szabályozásának speciális, az egyes országok egységes hírközlési törvényei által külön figyelemmel tárgyalt esete a vezetékes és a mobilszolgáltatók összekapcsolási szabályozása. E rendszer pontos szabályai nagyban meghatározzák a két szolgáltatási részpiac közötti helyettesíthetőség fokát. Minél jobban sikerül kiiktatni ebből a szabályozásból az egyes részpiacok működésének monopoliztikus vagy oligopoliztikus elemeit, annál erősebb helyettesítési kapcsolat valószínűsíthető.

¹⁴ Az *összekapcsolási díj* nem tévesztendő össze a MATÁV által is rendszeresen számlázott *kapcsolási díjjal*, amelyet a beszélgetés létrehozásáért kérnek az előfizetőtől. Az utóbbi díj léte vagy nemléte nem elsőrendű szabályozási kérdés. Bevezetését Magyarországon azzal indokolták, hogy az impulzusalapú számlázásról a percdíjrendszerre való átéréskor másként nem lett volna gazdaságos a rövid beszélgetések létrehozása a szolgáltatók számára.

¹⁵ Az idézett adatok forrása: *Bánhid* [2001].

ő kezdeményezné ugyanazt a hívást Nyugat-Európából. A hírközlési piac liberalizációja ezen a furcsa helyzeten néhány év alatt biztosan változtatni fog.

Az összekapcsolási tarifák példája jól mutatja, hogy a távközlési szabályozás átalkotása nemcsak új törvényt és általában véve jogi kereteket követel meg, hanem a piacműködés összes elemét át kell tekinteni, s ha szükséges, revízió alá venni. Az EU-tagságra készülő országokban 2001 végéig ez csak Magyarországon és Lengyelországban történt meg egy „Egységes Hírközlési Törvény” nyújtotta keretben, igaz, Csehország, Szlovénia és Észtország hamarosan hasonló rendszert fog megvalósítani. Annyit már szinte a régió összes országa elért, hogy a kormány által elfogadott távközlési, illetve infokommunikációs technológiai stratégiája van – ez azonban inkább csak a szándékokat és az irányt jelzi, de nem jelenti feltétlenül azt, hogy a szektor belátható időn belül elegendő piaci szabályok között működhessen.

A magyar Egységes Hírközlési Törvény szerkezete alapján felvázolhatjuk, hogy milyen kormányzati feladatokat is jelent a szektor új jogi szabályozásának bevezetése ott, ahol még csak most gondolkodnak a teendők sorrendjén. Ebből láthatjuk, hogy a kevésbé fejlett átalakuló országokban az információs társadalom kiépítésének nem elsősorban technikai akadályai vannak, hiszen a megfelelő technológiák és rendszerek egyre könnyebben importálhatók, hanem a kiépítés folyamatát sokkal inkább a szabályozás kuszasága fékezi. Megfelelő szolgáltatásokat ugyanis csak különleges esetben és csak átmenetileg vezethet be a piacra maga az állam; olyan versenykörnyezetet kell teremteni, amelyben a fogyasztói jólét a kínálati és a keresleti oldal lehető legsimább együttműködése mellett növekedhet. Az ehhez szükséges versenyt pedig nem teremtheti meg a szabályozó, az ő feladata a piacra lépés (és az onnan való kilépés) optimális feltételeinek a biztosítása.

A zökkenőmentes hírközlési piac-működés alapvető szabályozási előfeltételei tehát a következők.

– *Külön szabályozó szervezet létesítése a hírközlési szektorra.* Ennek az általános versenyhatóságtól függetlennek kell lennie, mert itt nemcsak a vállalati magatartás és a verseny összhangját kell fenntartani, hanem szükség van a szektor technikai értelemben vett működőképességének a biztosítására és a szolgáltatások feltételeinek, valamint minőségének a folyamatos ellenőrzésére is.

– *A szabályozó szervezet és a kormány kapcsolatának hosszú távra szóló rendezése.* A legtöbb országban kompromisszumos és finom intézményi megoldást alkalmaznak: nem hoznak létre a kormánytól az antitröszt-hatósághoz hasonlóan független szektorális hatóságot, de a szabályozó szervezetet a kormány egyik tagjának (gyakran, de nem feltétlenül a hírközlési miniszternek) a stratégiai felügyelete alá rendelik közvetlen kormányzati irányítás nélkül.

– *Az általános versenyszabályozás és a hírközlési szabályozás összhangjának megteremtése.* E követelmény annál erősebb lesz, minél jobban kialakul a hírközlési versenypiac, tehát egyre inkább háttérbe szorulnak a szektor hagyományos, természetes monopólium jellegű piaci struktúrái.

– A természetes monopóliumokat úgy kell óvatosan és körültekintően feloldani, hogy ez ne csökkentse a szektor vonzerejét a működőtöke-beáramlás számára.¹⁶ A befektetők számára elvben többet ér egy természetes monopólium, mint egy versenypiaci szereplő, de a hosszabb távra gondolkodó, valóban stratégiai befektetők a piac stabilitását és a verseny átláthatóságát is értéknek tekintik.

¹⁶ *Illés Mária* felhívja a figyelmet, hogy a közszolgáltatásokban a privatizáció önmagában nem teremt versenyt, viszont a hatékonyság növelését elsősorban a verseny megjelenése kényszeríti ki (*Illés*, 2000, 41. o.).

– Az egyetemes hírközlési szolgáltatások feltételeinek és garanciáinak szabályozása. Ez annyit jelent, hogy a piacra lépés már nem a szektor egyik vagy másik szegmenséhez kötött lehetőség, hanem a szektor egészére érvényes. Az egyetemes hírközlési szolgáltatások nyújtásának lehetőségét a szabályozás csak jogi értelemben teremti meg,¹⁷ mert ez a lehetőség a különböző szolgáltatások közötti helyettesítés fokának növekedésével műszakilag és közgazdaságilag is mindinkább adottá válik.

Az EU-tagságra törekvő országok hírközlési szabályozásának állapota a felmérések szerint¹⁸ sokkal inkább a gazdasági fejlettség szintjével van szoros kapcsolatban, s nem a szolgáltatások pillanatnyi elterjedtségével vagy a fogyasztói igények nagyságával. Ha pedig elfogadjuk azt a szakmai köztudatban régóta jelen lévő, ám a szakirodalomban eddig ilyen formában sohasem bizonyított tézist, hogy a gazdasági fejlettség szintje a verseny és a piac állapotának is nagyjából megfelel,¹⁹ akkor azt a feltevést is megkockáztathatjuk, hogy az átalakuló országokban az elektronikus gazdaság fejlődését valószínűleg inkább a piac kiépülése és a korlátozásmentes verseny kibontakozása, mint a technikai feltételek elterjedése fogja meghatározni.

Lássuk ezt egy példán: az *elektronikus kereskedelem* természetesen még akkor is csak egy, igaz, különösen jól látható szelete az elektronikus gazdaságnak, ha sokan még mindig hajlamosak összekeverni a két fogalmat.

Az összkép természetesen gyorsan változik, de az elektronikus kereskedelem kibontakozása a fejlettebb EU-tagjelölt országokban hasonló képet mutat, mint az infokommunikációs szektor fejlődése. Ezt elkoptatott kifejezéssel „egyenlőtlen fejlődésnek” nevezhetjük: ott, ahol az új kommunikációs és adatfeldolgozási technikák elterjedése kis költséggel is gyors, a lemaradás is jóval kisebb Nyugat-Európaéhoz képest, mint ott, ahol az új kommunikációs technikák bevezetésének költségei a nagyobb szabályozási igény és a piac fejletlenebb állapota miatt már jóval nagyobbak. Kiindulópontunk egy 2001. nyári felmérés az internetes kereskedelemről a régióban.²⁰ A felmérés készítője a régió helyzetét ebben a tekintetben kevéssé bátorítónak nevezi, annak ellenére, hogy látni véli a fejlődés bizonyos jeleit is.

– Magyarországon csak a felnőtt lakosság 15 százaléka internetezik, és csupán ennek a hányadnak a 8 százaléka (a felnőtt lakosság mintegy 1 százaléka) használta vásárlásra a világhálót 2001-ben.

– Ugyancsak Magyarországon az internetes vásárlásoknak a fele a 49 000 és 125 000 forint közötti sávra jutott, és mindössze az összes internetes vásárlás egyhatoda volt ennél nagyobb összegű.

– Az internethasználók lakossági részaránya 2001 első felében 47 százalék volt Nyugat-Európa átlagában, 28 százalék Csehországban és 18 százalék Lengyelországban.

– A magyar internetes vásárlási szokások jelentősen eltérnek nemcsak a dán, brit és spanyol, hanem a cseh és a lengyel szokásoktól is. A magyar internetes vásárlók elsősorban CD-ket, élelmiszert és belépőjegyeket vásárolnak az interneten, viszont sokkal

¹⁷ Az Egységes Hírközlési Törvény szerint az egyetemes szolgáltatók – amelyek a korábbi szabályozás alapján koncessziós körzeteikben nyújtottak vezetékes telefonszolgáltatást – kötelesek arra, hogy az adott körzetekben hatósági áron nyújtsanak távbeszélő-, telefax- és modemes adatátviteli szolgáltatást a keresleti oldal valamennyi szereplőjének. Minthogy ez valószínűleg veszteségekkel jár majd az egyetemes szolgáltatók számára, ezeket a veszteségeket (amelyeket különben a piacon maradás „elsüllyedt költségeinek” [„*sunk costs*”]) is tekinthetünk) majd egy Egyetemes Távközlési Alap létesítésével pótolják, az alapot pedig az összes kínálati oldali piaci szereplő befizetéseiből töltik fel. Az „elsüllyedt költségek” (magyarul inkább: „láthatatlan beruházások”) problematika átfogó elemzését lásd: Sutton [1991].

¹⁸ Lásd például: EU [2000].

¹⁹ Feltűnő kivételt jelentenek e tapasztalat alól a fejlett távol-keleti országok. Lásd: Török [2001].

²⁰ Lásd: GfK Marketing. Idézi: index.hu, 23-08-2001.

kevesebb könyvet, és a bankok vagy az utazási irodák szolgáltatásait is sokkal inkább személyesen veszik igénybe, mint az említett országok lakói.

A legfejlettebb országokban az internetes kereskedelem előnyei közé tartozik, hogy

- a vásárlás időpontját nem kell függővé tenni a nyitvatartási időtől,
- kis költséggel és rövid idő alatt össze lehet hasonlítani egymástól távol levő üzletek (sőt országok) áruválasztékát is, valamint hogy
- több országban, így az Egyesült Államokban is forgalmiadó-mentes az internetes értékesítés.

Ezek az előnyök Magyarországon, illetve a környező országokban is ugyanúgy megvannak (az adózási előny kivételével), de több más tényező egyelőre nagyban csökkenti a hatásukat. Ide tartoznak az internethasználat magas költségei,²¹ a bizalom hiánya az elektronikus kereskedelmi cégekben (mivel még csak szűk körben ismertek), valamint a hitelkártya- és bankszámlaadatok sokak által nem kielégítőnek ítélt biztonsága. Az utóbbi félelmeket egyébként nem támasztják alá statisztikai adatok, de ezek az aggodalmak az elektronikus kereskedelem gyorsabb bővülését így is megakadályozzák.

Az elektronikus gazdaság kilátásai a közép-európai EU-tagjelölt országokban

Az információs technológiák széles körű elterjedésére épülő szolgáltató gazdaság előfeltételének a jól működő demokráciát és az aránylag fejlett piacgazdaságot tartják, amelyhez a vezetékes rendszerek kiépítésének alacsonyabb fajlagos költsége miatt a kis földrajzi országként is kapcsolható. Ezek az általános feltételek a régió országai közül több helyen megvannak, de érdekes egybeesés, hogy éppen a két legkisebb ország, Szlovénia és Észtország mutat aránylag magas gazdasági fejlettséget, illetve kiegyensúlyozott gazdaságfejlődést. Az elektronikus gazdaság várhatóan ebben a két országban épül ki a leggyorsabban az uniós tagjelöltek közül, de hasonló fejlődés várható Magyarországon, Lengyelországon és Csehországon nyugati, illetve fejlettebb területein is. A folyamatokat azonban ennél kicsit árnyaltabban is felvázolhatjuk.

Kiindulól feltevésünk az, hogy az Európai Unió 8-10 legfejlettebb országának (ide értve Írországot is) fontosabb régióiban az évtized közepére kiépül az elektronikus gazdaság, az elektronikus államigazgatás és kereskedelem pedig általánosan elfogadottá és széles körűvé válik. 2010-re valószínű, hogy több uniós ország gazdasága általában véve – bár a fogalom tartalma még nem egyértelműen tisztázott – „elektronikus vezérlésű gazdasággá” válik. Ez utóbbi annyit jelent, hogy a kormányzati és piaci információk elektronikus úton áramlanak, aminek következtében a gazdaságban drasztikus módon csökkennek a tranzakciós költségek.

Ez az euró bevezetéséhez hasonló folyamat lesz, azzal a lényegi különbséggel, hogy az egységes valuta általános fizetőeszközzé válása az EU 12 tagországában csak a tranzakciós költségek egyikét²² iktatja ki, az „elektronikus vezérlésű gazdaságban” viszont a legtöbb tranzakciós költségfajta igen rövid idő alatt eltűnik. Az euró bevezetésének gazdasági növekedést gyorsító hatását általában a GDP 0,5–1 százaléka közötti értékre

²¹ Ebben a tekintetben egyelőre nem hozott lényeges változást az Egységes Hírközlési Törvény hatályba lépése. A vezetékes hálózaton való internetezés maximális percdíjai csökkentek ugyan (Mink, 2002, 89. o.), a telefondíj-árbevételek internetszolgáltatókra kedvezőtlennek mondott megosztása miatt viszont rövid idő alatt több ingyenes internetszolgáltató is kilépett a piacról.

²² A valutaátváltás költségét, amely az átváltási jutalékból és a vételi-eladási árfolyamkülönbségből áll az átváltást kezdeményező üzletember vagy turista számára. Az euró bevezetésének mikrogazdasági előnyeiről, különösen a közös valuta folyamatos megtakarításokat gerjesztő szerepéről lásd: Losonczi [2001], 59–61. o.

becsülik. A tranzakciós költségek sokkal szélesebb körű eltűnésétől ennél jóval nagyobb, de egyelőre nemigen számszerűsíthető növekedésgyorsító hatás várható.

A közép- és kelet-európai régióban nem zárhatjuk ki, hogy az elektronikus gazdaság, illetve az „elektronikus vezérlésű gazdaság” kialakulása hasonlóan kiegyensúlyozatlan fejlődést mutat, mint az információgazdaság különböző szektorainak kiépülése. Így erősen valószínűsíthető, hogy a szlovén és az észt, valamint a cseh, a magyar és a lengyel gazdaság egyes földrajzi területei²³ gyorsan és szervesen bekapcsolódnak a nyugat-európai „elektronikus vezérlésű gazdaság” működésébe, más vidékek viszont – különösen Lengyelország és Magyarország keleti részén – még hosszabb időre kimaradnak belőle. Ez a helyzet már *rövidebb távon*, 2005 és 2010 között is létrejöhet.

A 2010 utáni évtized első felében, tehát *középtávon* képzelhető el, hogy az addigra már az Európai Unió „bevált” tagjainak számító elsőkörös országokban a technikai és a szabályozási feltételek, valamint a felhasználói készségek olyan szintet érnek el és anynyira elterjednek, hogy a régióban kialakulnak az első „elektronikusan vezérelt gazdaságok” a finn, az ír és a holland modell alapján.

Erre ugyancsak Észtország és Szlovénia a legvalószínűbb jelölt, Magyarországon pedig a siker attól függ, hogy a hírközlés 2001 végén elkezdett átfogó liberalizációja mennyire teremt valódi versenyt a kommunikációs/adatátviteli szolgáltatások piacán, és az internethasználat költségei mennyire teszik lehetővé a háztartások tömeges bekapcsolódását a hálózatba. 2002 elején az látható, hogy az elektronikus gazdaság kibővülésének jogi feltételei gyorsan létrejönnek. E feltételek tényleges versenyhatásait talán csak 1-2 év múlva lehet majd érzékelni, és azt sem láthatjuk előre, hogy az amerikaiánál és a nyugat-európainál sokszor bizalmatlanabb magyar fogyasztók mikor fogadják el majd tömegesen az elektronikus kereskedelem alacsony kockázatát.

Természetesen a *hosszabb távú*, 2015-ön túlnyúló előrettekintés a legnehezebb. Ennek hátterében látni kellene az Európai Unió és a közép-, illetve kelet-európai térség akkori állapotának legalább a körvonalait. A régió egyes országainak kiemelkedő minőségű humántőke-adottságai, a gyors szabályozási reformok, valamint az elektronikus gazdaságba való későbbi bekapcsolódásból eredő időelőny²⁴ alapján nem zárhatjuk ki, hogy kisebb, már ma is magas civilizációs szintű országok (különösen Észtország és Szlovénia) az „Új Gazdaság” olyan példáiává válnak a térségben, amilyen már néhány év alatt kialakulhat Finnországban, Hollandiában vagy Írországban. Ez azonban sokkal inkább találgatás, mint valódi előrettekintés.

Felhasznált irodalom

- Bánhidai Ferenc [2001]: Az új távközlési törvény hatása az infokom piacra. Előadás a Hírközlési Főfelügyelet nemzetközi konferenciáján: Infokommunikációs Trendek 2001 („Hálózatok új generációja”). Budapest, 2001. október 11–12.
- Borenstein, Severin – Saloner, Garth [2001]: Economics and Electronic Commerce. *The Journal of Economic Perspectives*, Volume, 41, Number, 1, Winter, 3–12. o.
- Bögel György [2000]: Verseny az elektronikus üzletben. Melyik békából lesz herceg? Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 259 o.
- EU [2000]: European Ministerial Conference. Information Society. Accelerating European Integration. Warsaw, 11–12 May 2000. EU–CEEC Joint High Level Committee. Progress Report, CEEC Country Reports since the Third EU/CEEC Information Society Forum. 148 o.

²³ Magyarországon Budapest és környéke, a nyugat-magyarországi régió, illetve Közép-Dunántúl nagyvárosai.

²⁴ „*Latecomers' advantage*”: a tanulási és alkalmazási folyamat sokkal gyorsabb ott, ahol már kész technológiát kell átvenni és beépíteni, mint ott, ahol a technológiát eredetileg létrehozták.

- Goolsbee, Austan* [2001]: The Implications of Electronic Commerce for Fiscal Policy (and Vice Versa). *The Journal of Economic Perspectives*, Volume, 41, Number, 1, Winter, 13–24. o.
- HIF [2001]: Nemzetközi távközlési régiók. Összehasonlító tanulmány. Hírközlési Főfelügyelet, Piaci Monitoring Igazgatóság, Budapest, április 21.
- Hírközlési Törvény [2001]: 2001. évi XL. törvény a hírközlésről: <http://www.hif.hu>. A Hírközlési Főfelügyelet honlapja.
- Illés Mária* [2000]: A közszolgáltató vállalatok gazdasági szabályozása. AULA Kiadó, Budapest, 235. o.
- Kiss Ferenc – Major Iván – Valentiny Pál* [2000]: Információgazdaság és piacsabályozás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 235. o.
- Laffont, Jean-Jacques – Tirole, Jean* [2000]: Competition in Telecommunications. Munich Lectures in Economics (ed.: *Hans-Werner Sinn*). The MIT Press, Cambridge, MA – London, 315. o.
- Losoncz Miklós* [2001]: Az Európai Unió Rómától Budapestig. Tatabánya, 174. o.
- Mink Mária* [2002]: Hívásvárakoztatás. Verseny a távközlésben. *HVG*, január 5. 87–89. o. OECD-honlap.
- OECD [2001]: Working Party on Telecommunication and Information Services Policies. Interconnection and Local Competition. DSTI/ICCP/TISP(2000)3/FINAL. 07-Feb-2001. 32. o.
- Röller, Lars-Hendrik – Waverman, Leonard* [2001]: Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach. *The American Economic Review*, szeptember, 909–923. o.
- Sutton, John* [1991]: Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration. *The MIT Press*, Cambridge, MA – London, England, 577. o.
- Szántó Tibor* [2000]: Szabályozási reform és intézményrendszer. *Külgazdaság*, XLIV. évf., 11. szám, 4–22. o.
- Török Ádám* [1999]: Verseny a versenyképességért? Mikroszféra-kezelési politikák az Európai Unióban és Magyarországon. MEH, Budapest.
- Török Ádám* [2001]: Piacgazdasági érettség többféleképpen? Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világgazdaság három nagy régiójában. *Közgazdasági Szemle*, XLVIII. évf., 2001. 9. szám, 707–725. o.
- Varian, Hal R.* [2001]: Mikroökómia középfokon. Egy modern megközelítés. KJK–Kerszöv, Budapest, 745. o.
- Wheatley, Jeffery J.* [1999]: World Telecommunications Economics. The Institution of Electrical Engineers. London, 476. o.

A fejlesztő állam válsága Ázsiában

BENCZES ISTVÁN

*A globális kapitalizmus most kiépülő rendszere szétfeszítheti azokat a kereteket, amelyek korábban a fejlesztő állam sajátjai voltak. A Távol-Keleten a hirtelen megnőtt tőkekínálatot nem kísérte az intézményi infrastruktúra fejlődése vagy a szabályozás erősödése, sem az ármechanizmus tökéletesedése. Ennek okai összetettek: egyfelől az intézményi igazodás rendkívül időigényes folyamat, másfelől pedig a korábbi rendszer haszonélvezőinek sem fűződött érdeke a pénzköltés ellenőrizhetővé tételéhez. A pénzügyire keresztelt válság feltárta és nyilvánvalóvá tette az ázsiai fejlesztési út elégtelenségeit, azaz magának a fejlesztő államnak a válságát és kényszerű erőzőjét. A gazdasági felzárkózásban a fejlesztő állam modelljét magukénak valló országok számára ezért a követendő út az, hogy előbb kifejlődjenek a gazdaság szerves, egységes és stabil, fenntartható működését garantáló intézmények. A fejlődést nagyban nehezíti azonban az a tény, hogy a megfelelő intézményi alapok csak akkor jöhetnek létre, ha azok a bel- és külpiacok támasztotta gazdasági versenyben képesek formálódni.**

Ázsia a gazdasági dinamizmus, a fejlődés, a felemelkedés szimbóluma. Még akkor is így van ez, ha időközben a Távol-Kelet egyik legsúlyosabb gazdasági és társadalmi megrázkódtatását élte át.¹ A válságok mind nyilvánvalóbbá teszik, hogy a feltörekvő piacokban még nem működnek azok a megfelelő intézmények, struktúrák, mechanizmusok, amelyek a kapitalizmust stabillá és széles körben elfogadottá, tolerálhatóvá teszik. Márpedig, ha ez így van, akkor a krízisből való kilábaláshoz a megoldást a társadalmi, politikai és gazdasági rendszerek együttes reformja biztosíthatja csak. A globális kapita-

* A tanulmány a T 29143 nyilvántartási számú, „Fordulóponton Japán és Délkelet-Ázsia: tények, tapasztalatok, okok és kilátások. Tanulmányok a modernizálódó közép-kelet-európai gazdaságok számára” című OTKA-kutatás keretében készült. Témavezető: *Ehrlich Éva*.

Köszönettel tartozom *Ehrlich Évának* és *Csaba Lászlónak* a cikk korábbi változataihoz fűzött értékes bírálataikért. A dolgozatban megfogalmazott nézetek mindazonáltal saját véleményyt tükröznek, az esetleges hibákért a szerzőt terheli a felelősség.

¹ A dolgozat azon négy országra terjeszti ki az elemzést, amelyeket a válság a legsúlyosabban érintett. Ezek: Indonézia, Korea, Malajzia és Thaiföld. A könnyebb tárgyalhatóság érdekében e négy államot összefoglalóan távol-keleti régióként tüntetjük fel. Azonban mindvégig indokolt szem előtt tartani a közöttük meglévő – nemritkán igen jelentős – különbségeket. Korea a világ 11. legnagyobb gazdasága, míg Indonézia a Föld egyik legnépesebb országa. Korea sajátos nagyvállalati birodalmat működtet, míg Thaiföld a kis gazdaságokat részesíti előnyben. Malajzia nemzeti éllavasokat nevel, míg Indonézia csak szerette volna ezt tenni. Malajzia a külföldi működő tőke egyik kiemelkedő célállomása, míg Korea gyakorlatilag önerőből valószínűleg megberuházásait. Mindezek mellett különbségek tárhatók fel (akár egyetlen országon belül is) úgy a kultúrában, vallásban, mint a politikai berendezkedésben.

lizmus Ázsiában is szétfeszíti azokat a kereteket, amelyek korábban a fejlesztő állam sajátjai voltak. Az átalakulás hosszú, akár több évtizedet is igénylő folyamat. Most még nem teljesen világos ezért, hogy a Távol-Kelet államai pontosan mire is használhatják újólag megszerzett vagy a múltból átmentett mandátumukat, meddig terjedhet autoritásuk az új kihívások közepette. De még az sem tisztázott, hogy konkrétan mely tényezők gátolják meg őket abban, hogy a korábbi rendnek (berendezkedésnek) megfelelően kormányozzanak.

A cikkben megkíséreljük feltárni az 1997 nyarán kirobbant válság okait, feltérképezni annak hatásait mind gyakorlati, mind pedig elméleti szempontok alapján. Az elemzés kiemelten foglalkozik az állami szerepvállalás és kiegészítés korábban elfedett, de valóságos tartalmával, valamint a piaci tökéletlenségek néhány megjelenési formájával. A bevezetőt követő első részben a távol-keleti és az egyesült államokbeli (vagy globális) pénzügyi rendszerek összehasonlításán keresztül próbáljuk meg azonosítani a fejlesztő állam rendszerspecifikumait. Ennek birtokában azután a második fejezet kísérlet arra, hogy egy egyszerű modell felhasználásával szemléltessük az ázsiai fejlődési út kényszerű válságba torkollását, megmutatva, hogy ami 1997-ben a Távol-Keleten történt, az első megközelítésben nem más, mint két inkompatibilis rendszer végzetes találkozása. Ezzel azonban nem azt kívánjuk érzékeltetni, hogy maga a válság a nyugati befektetők számlájára volna írható. Ellenkezőleg: ezek a befektetések (nagyságrendjüknel és természetüknel fogva) csupán nyilvánvalóvá tették az ázsiai fejlesztési út elégtelenségeit. A harmadik és negyedik rész ezért már közvetlenül az 1997–1998. évi válság részleteire koncentrál, bemutatva, miként állt össze elemeiből a pénzügyi, illetve tágabb összefüggéseiben értelmezve, a gazdasági-társadalmi krízis. Az ötödik fejezet felvillantja azt az ellentmondást, amely a piaci mechanizmusok érvényesülésének kívánalma és az állami autoritás kiüresítésének valóságos volta között húzódik meg, hangsúlyozva, hogy az életképes piacgazdaság működésének lehetősége szorosan kapcsolódik az erős, ám elszámoltatható állam megteremtéséhez. Az utolsó rész rövid összefoglalását adja a fentieknek.

Kikényszerített konvergencia (?)

A pénzügyi rendszer válsága mint kifejezés más és más értelmezést kap a fejlett tőkepiaccal rendelkező országokban és a kevésbé fejlett, kevésbé jól szabályozott piacokon. Ezért nem érdektelen röviden összehasonlítani e két rendszer alapvető jellemzőit (ideértve a társadalom alapértékeit, az állam elsődleges céljait és gazdaság szabályozó szerepét, az ideológia befolyását stb.). Az összevetés mindazonáltal célirányos, mivel a távol-keleti válság mögötti intézményes jellemzőket kívánja feltárni.

Vizsgáljuk ezért meg a következő kérdéskört: (1) mi a pénzügyi közvetítőrendszer feladata, szerepe általánosságban; illetve (2) miként teljesítette küldetését a pénzügyi rendszer a fejlett piacgazdaságú országokban (a továbbiakban az USA-t értve ez alatt) egyfelől és a Távol-Keleten másfelől? A kérdés első felére a rövid válasz: A pénzügyi rendszer feladata biztosítani azt az allokációs mechanizmust, amely lehetővé teszi, hogy az erőforrásokat a leghatékonyabb módon használják fel.

A kérdés második felét illetően a definíciónak megfelelően azt találjuk, hogy az *angolszász* rendszerben a szerződésekre épülő pénzügyi közvetítő rendszer nyílt, átlátható tranzakciókat bonyolít le. Transzparencia hiányában maga a tranzakció létrejötte kerül veszélybe: az ügylet egyik vagy másik oldalán elhelyezkedő aktor ugyanis nem volna képes felmérni a befektetésben rejlő kockázatot, és így képtelen lenne kalkulálni az elvárható hozamot. Kockázatfelmérés hiányában ezért valószínűleg nem jönne létre az üzlet, hiszen a pénzpiacon egyéb (elméletileg végtelen) befektetési lehetőségek között

válogathatnak a szereplők, ott ugyanis versenypiac van. A szerződés szentségét nem a felebaráti szeretet vagy bizalom alapozza meg, hanem a fejlett jogrendszer, amely mindenre kiterjedően védi az üzletben érdekelt feleket (legfőképpen egymástól). A tisztességtelen piaci magatartás e körülmények között nem megengedett, illetve büntetendő.

A *Távol-Keleten* a fenti meghatározás kibontásakor árnyaltabb képet találunk. A megkésett iparosítás modelljének megfelelően itt a pénzügyi rendszer nem egyszerűen az optimális erőforrás-felhasználás eszköze, hanem a gazdasági folyamatok hosszú távú elígérkezéseket vállaló aktív szereplője, alakítója. A beruházások akár tényleges, akár névleges tulajdonosa maga a pénzintézet lehet. A pénzügyi közvetítő mindazonáltal gyakorta nem is autonóm szereplője a gazdaságnak legalább két értelemben: vagy állami tulajdonban van, vagy az állam implicit garanciavállalását tudhatja maga mögött.² A szoros összefonódások okán a tranzakciók – fekete dobozként – zártak maradnak a nyilvánosság előtt. A gazdaság szereplői egyrészt rákényszerülnek arra, hogy maguk is a fekete doboz részei legyenek, másrésztől élvezik is annak előnyeit. A pénzpiac ugyanis alapvetően nem szerződésekre épül, ott a kockázathoz rendelhető hozam nem mérhető fel egyértelműen. A verseny csak korlátozott formában érvényesülhet. Hiányoznak a nyilvánosságot szolgáló intézmények, valamint a felügyeleti szervek. A rendszer sajátja ugyanakkor, hogy megvédi az abban részt vevőket: a bizalomra építve hosszú távú kapcsolatot rögzít, az érintettek ezért nem is igénylik a nyilvánosságot.

1. táblázat

A távol-keleti és az angolszász (vagy globális) modell rendszerjegyei

	TÁVOL-KELET	Egyesült Államok
Makroszint		
Politikai alrendszer	Egyértelmű primátusa	Elkülönült
Politikai berendezkedés	Gyenge demokrácia / autokrácia	Demokrácia
Ideológia	Megosztott jólét	Individualizmus
Jogi infrastruktúra	Fejletlen	Fejlett
Gazdasági alrendszer	Átpolitizált	Elkülönült
Gazdaságpolitika célja	Növekedés, felzárkózás	Egyensúly, növekedés
Iparpolitika	Aktív és szelektív állami részvétel (felnövekvő iparágak, szubvenciók)	„El a kezekkel”, lobbierdek megjelenítése
Kereskedelempolitika	Protekciónizmus több hullámban	Szabad kereskedelem
Mikroszint		
Magántulajdon	Elfogadott	Érinthetetlen
Árjelzés	Nem egyensúlyi árak	Elsőrendű
Szerződéses kapcsolat	Elismert, de transzparencia hiánya	Alapvető
Verseny	Korlátozott, az állam ambivalens viszonya	Alapvető
Gazdasági nyitottság	Korlátozott	Kívánatos
Időhorizont	Hosszú táv	Rövid táv
Erkölcsei kockázat/kimentés	Beágyazott	Ritka/eseti
Szociális háló	Gyenge (vállalat, család biztosítja)	Fontos (az egyén bevonásával)

² Az 1960–1970-es években jellemzően még állami tulajdonban álltak a pénzintézetek a ma már a világ élvonalába emelkedett Koreában és Tajvanon is. Napjainkban a pénzintézetek döntő többsége magánkézben van, ám az állami garancia hosszú ideig (1997–1998-ig) biztosított védelmet számukra.

Az 1. táblázatban az USA (vagy globális), illetve a távol-keleti modell sajátosságait gyűjtöttük egybe – kitérve a gazdasági rendszer ismérvei mellett a politikai és társadalmi vonatkozású jellemzőkre is. A táblázatban szereplő ismérvek száma, illetve a vizsgálat szintje természetesen bővíthető volna, az efféle önkényesség azonban minden olyan kísérletnél adottság, ahol rendszerjegyek segítségével próbálkozunk a minél szélesebb körű általánosítással, illetve elhatárolással.³

Az 1. táblázat világosan tükrözi azokat az adottságokban és preferenciákban meglévő különbségeket, amelyek alapján könnyen elhatárolható a két rendszer. A Távol-Kelet által járt fejlesztési út átértékelése azonban csak az 1990-es évek közepén történt meg. Addig a világ más fejlődői, sőt fejlett gazdaságai is annak „csodájára jártak”, köszönhetően például az olyan jelentéseknek, mint például a World Banké [1993].

Wade [1990] – elsősorban Tajvan fejlődését tanulmányozva, de eredményeit általánosítva – azt találta, hogy az állam a gazdasági csoda évtizedeiben (pontosabban: a deregulációs és liberalizációs hullám megindulása, azaz a kilencvenes évek előtt) a következőkre volt képes a vizsgált ázsiai régióban.

- Megteremtette és fenntartotta a politikai és gazdasági rendszer stabilitását.
- Ösztönözte a hosszú távú megtakarításokat.
- Szigorú ellenőrzése alatt tartotta a pénzügyi rendszert, alárendelve a magán pénzügyi tőkét az ipari tőkének.
- A hazai viszonyokhoz idomította a külső versenyt.
- Szelektíven támogatott szektorokat, sőt nemritkán üzemeket.
- Elősegítette a technológiához való hozzáférést, nemzeti technológiai rendszereket épített ki.

A pontoknak megfelelően azt találjuk, hogy a hatvanas–hetvenes, de még a nyolcvanas évek nagyobb részében is a kormányok igyekeztek a megtakarítások (és következésképpen a beruházások) kiemelkedően magas szintjét megteremteni. Ehhez betétbiztosító társaságok hiányában az állam explicit vagy implicit garanciavállalását tették hozzá. A pénzügyi rendszert az állam mint ipar- és kereskedelempolitikájának eszközét használta. A hazai pénzügyi közvetítők között a verseny ismeretlen volt, mert szerepük jobbra az állami érdekartikulációra szorítkozott. Külföldi pénzintézetek nem is léphettek ezen ázsiai országok területére egészen a múlt évtized elejéig.⁴ A verseny hiányát azzal magyarázták a kormányok, hogy az ottani (elismerten) *fejletlen* pénzpiaci viszonyok között ez arra szorította volna a hazai pénzintézeteket, hogy olyan hitelezésbe fogjanak, amely vagy a józan észnek vagy a kormányzati prioritásoknak mondana ellent. A pénzügyi szektor fejlesztésére azért sem került sor, mert az államok úgy vélték, hogy maguk is rendelkeznek a megfelelő tudással és nem utolsósorban autoritással a pénzügyi intermediáció „leveleznyléséhez” és ellenőrzéséhez. Újabb vetélytársak fellépése a tőkepiacon, azok részvétele a pénz elosztásában közvetetten a hatalomgyakorlásban való részesedést is előrevetíthette volna.

Mindez persze nem mond ellent annak a ténynek, hogy a kifelé forduló gazdaságstratégia valóban rendkívüli sikereket mutatott fel (lásd például: *Balassa*, 1981). A vizsgált

³ A nyugat-európai rendszereket itt most nem tárgyaljuk, holott a német univerzális bankrendszert gya-korta – mint a másik kettő közötti átmenetet – tárgyalják. Tény, hogy az USA-ban a tőkepiaci finanszírozás messze meghaladja a banki hitelezést, míg Németországban vagy Japánban a banki forrásbiztosítás áll az első helyen. A német bankrendszer fejlődésbeli sajátosságairól ír *Gerschenkron* [1984]. Az angolszász, kontinen-tális európai és japán (valamint koreai) gazdaságok egy tipizálását adja *Fukuyama* [1997], aki Japán esetében a szerződés hiányát a bizalom meglétével oldja fel.

⁴ A reálszférában tevékenykedő multinacionális vállalatokat ellenben – különösen Délkelet-Ázsia orszá-gait – szívesen látták, mivel azok a külföldi működő tőkét és a technológiát biztosították.

országok vállalatai megméretődtek a világgiacon, és ott többségükben helytálltak. A vá-
mok viszonylag alacsony szintjét működtették, miközben az importhelyettesítő iparokban
az importvám mértéke továbbra is magas volt, sőt a fejlesztési ütem egyes periódusaiban az
exportot is visszaszorították a hazai piac ellátása érdekében.⁵ Modellezve a fejlődést, látha-
tó, hogy egy-egy fejlődési fázisban a gazdaságvezetés mindig megválasztotta az általa
preferált szektorokat, és ott piactorzító, protekcionista intézkedéseket alkalmazott. Az
importhelyettesítés és exportosztönzés jól megfért egymás mellett ugyanazon a fejlesztési
modellen belül.⁶ A gazdaságvezetés a belső árjelzéseknek csak alárendelt szerepet szánt,
sőt sok esetben szándékosan térítette el az árakat az egyensúlyinak tartottól (*Amsden*,
1989). A kormányok azokon a területeken jelentek meg ipar- és kereskedelempolitikáikkal,
ahol a magasabb növekedési lehetőséget látták (vagy akarták látni). A gazdaság növekedé-
se pedig később igazolta magát a szelektív beavatkozást. Mivel a Távol-Kelet országai
egy-, öt-, tízéves tervekben gondolkodtak (különösen a fejlett Tajvan és Korea), lehetővé
vált számukra a stratégiaalkotás, ami esetükben kedvezett a fizikai infrastruktúra fejlődésé-
nek, illetve az oktatás, a humán tőke fejlesztésének is.

Ázsiában az ipar- és kereskedelempolitika jellegéből adódóan hirdette, hogy az ál-
lam maga is képes felismerni, hogy a gazdaság mely területein érdemes fejleszteni, be-
ruházni, hol és mivel érdemes a külpiacon lépni; röviden: az állam képes a nemzetgazda-
ságért, a közjó érdekében cselekedni. És ha mindez ráadásul olyan dinamikus növeke-
déssel is párosul, mint ami évtizedeken át a Távol-Keleten volt tapasztalható, akkor az a
választott célok és eszközök jóságába vetett hitet erősítheti. A növekedés mennyiségi
kritériumának (amely tehát ex ante nem célozza a fenntarthatóságot, bár ex post bizon-
nyulhat annak) követése így igazolt minden cselekedetet, amelyeket többnyire a piac
meghódítása és nem a nyereségségesség kritériuma dominált.

Rendszerek, ha találkoznak

A pénzügyi és gazdasági rendszerek rövid és nagymértékben leegyszerűsítő össze-
hasonlító elemzése után, felhasználva az előző részben tett megállapításokat, a válság
egy modellszerű értelmezését adjuk. A Távol-Kelet fejlesztő államát két rendszerképző
ismérv alapján határoljuk el a piac által vezérelt vegyes gazdaság ideáltípusától.⁷ Ezek:

- az intézmények viszonylagos fejlettsége,⁸ valamint
- a rendelkezésre álló tőke – vagy másként pénzforrások – relatív bősége.

A fejlettség más-más fokán e tényezők aránya, súlya, fontossága eltérő. Az intézmé-
nyi kiépítettség elégtelen volta a többi között úgy értelmezhető, mint a piacgazdasági
viszonyok között megszokott jogbiztonság (így például a szerződési fegyelem) hiánya, a
szabályozás és felügyelet elégtelen volta, általánosabban: a piaci mechanizmusok nem

⁵ Az importvámok átlagos értéke még az 1980-as évek közepén is 27 százalék volt Thaiföldön, de Korea
és Indonézia is 20 százalék körüli vámkot tartott fenn. Az uruguayi forduló után azonban mindhárom or-
szágban egy számjegyre olvadt az érték (World Bank, 1998).

⁶ A távol-keleti fejlődés egy modellje található *Benczes* [2000].

⁷ A piac által vezérelt vegyes gazdaság terminusa *Katzensteintől* [1978] származik, míg a fejlesztő állam
mint elnevezés *Johnson* [1982] újítása volt. (Katzenstein tipológiájában ez utóbbi az állam által vezérelt
piacgazdaság nevet kapta.)

⁸ Intézményi alapokon vagy háttéren *Bara és Szabó* [2000, 65. o.] nyomán „[a] gazdasági és társadalmi
életben érvényesülő társadalmilag is szentesített szabályokat, szokásokat, magatartási elveket és normákat...”
értjük, röviden azon szabályok összességét, amelyek az aktorok magatartását befolyásolják. A továbbiakban
az intézmények kibontásakor a piacgazdaságokban alapvető jelentőségű szabályegységek mint a jogi infra-
struktúra vagy jogbiztonság, a szerződéses kapcsolatok szentsége, a piaci mechanizmus (árjelzés) kifejezése-
ket használjuk majd.

kielégítő működése. Ilyen helyzetben az árjelzések rendre helytelenek, azok nem a kereslet és a kínálat változásainak megfelelően alakulnak, gyakorta az állami preferenciák érvényesítését szolgálják. Az intézményi háttér elmaradottsága tehát az ármechanizmus elégtelenségét is előrevetíti. Ami a másik ismérvet illeti: a tőkével való relatív ellátottság azt fejezi ki, hogy a rentábilisnak ítélt beruházási lehetőségekhez mérten mekkora nagyságban állnak rendelkezésre források az adott gazdaságban. A beruházások mögött értelemszerűen vagy hazai megtakarítások vagy külföldi források állnak. Nagyságuk szorosan kötődik ezért a hazai megtakarítási határhajlandósághoz, illetve a tőkemozgások liberalizációjának fokához.

Piacgazdaságokban a szűkében lévő jószágok optimális allokációját az árak biztosítják. Azonban a tőke relatív szűkössége vagy hiánya és ekképpen a(z) egyébként rentábilisnak ígérkező) beruházási lehetőségek ily módon előállott relatív bősége esetén a kormányok gyakran gondolják úgy, hogy az árjelzések önmagukban nem elégségesek az allokációban és/vagy nem a gazdaságvezetés által kívánatosnak tekintett beruházások valósulnak meg. Ilyenkor az állam maga vállalja fel a gazdaságban fellelhető források elosztását. Ebben az a meggyőződés vezérli, hogy önmaga képes felmérni, hogy hová érdemes a gazdaságban pénzt kihelyezni. Ez esetben tehát az árakat részben adminisztratív úton határozzák meg, szerepük az allokációban másodrendűvé válik.⁹ A gazdasági felzárkózás kezdeti szakaszában gyakorta ez a helyzet áll elő a külföldi források előtt zárt gazdaságokban, mint történt ez a Távol-Keleten is.

A tőke kínálatának jelentős emelkedése azonban (a gazdaságok külföldi befektetők előtti megnyitása esetén például) egy ponton túl a reáloldalon, azaz a rentábilisnak tekintett beruházási lehetőségekben előálló szűk keresztmetszetet eredményez. Ennek feloldása kétféleképpen történhet: (1) a tőke hozamának (adott kockázat mellett) esése a tőke áramlásának irányát változtatja meg, illetve (2) az eszközárak (például a tőzszeindexben kifejeződő) emelkedése buborékosodáshoz vezet. A tőke megnövekedett kínálata (ami a piaci szereplők számának akár drasztikus emelkedésével is járhat) az állam gazdasági jelenlétét és befolyásának nagyságrendjét is érdemben befolyásolja: adott állami kapacitások mellett az állam vagy jelentős mértékben kiszorul, vagy önként vállalja a kivonulást. A kérdés ekkor az, hogy az állam kényszerű vagy önként vállalt visszahúzódnását kísérni képes-e a piaci mechanizmusok és intézmények szerves kiépülése, vagy ellenkezőleg, ezek hiányában intézményi vákuum lép fel.

2. táblázat

Gazdasági rendszerek két ismérv szerinti tipologizálása

	Alacsony tőke/beruházási lehetőség ráta	Magas tőke/beruházási lehetőség ráta
Fejletlen intézményes alapok	Fejlesztő állam	Egyik sem
Fejlett intézményes alapok	Mindkettő	Piac által vezérelt vegyes gazdaság

⁹ Természetesen a tőke viszonylagos szűkössége nem feltétlenül jelenti az adminisztratív árszabályozás bevezetését. Sőt, *piacgazdasági viszonyok között* az allokációt ilyenkor továbbra is maga a piac látja el (a tőke szűkössége egyszerűen növeli annak árát, ami a kamatokban válik láthatóvá). Ehhez azonban az ármechanizmus teljes körű és szabad érvényesülésére van szükség, Távol-Keleten azonban – *Amsden* [1989] kifejezésével – „rosszul belőtt” árakkal szembesülünk.

A két rendszerképző ismerv bevezetése, illetve azok fentiekben történt részletes kibontása lehetőséget teremt arra, hogy modellezzük a távol-keleti gazdaságok fejlődését, illetve a fejlődés kényszerű válságba torkollását. A 2. táblázatban a modellezéshez használt két ismerv alkotja a „tengelyeket”. Az ismérvek tovább bontása azok viszonylag alacsony és magas, illetve fejletlen és fejlett szintjeire kétszer kettes mátrixot ad.

Az így képzett négy cella bal felső negyedébe kerül a távol-keleti fejlesztő állam modellje, ahol tehát a beruházási lehetőségekhez képest viszonylag alacsony a rendelkezésre álló tőkemennyiség és az üzletkötésekben nem érvényesül a piacgazdasági viszonyok között elengedhetetlen jogbiztonság, továbbá a verseny intenzitása alacsony, az árak nem egyensúlyiak, azok alakulása mögött (részben) állami intézkedések állnak. A piaci modell itt élethelytelen lenne, hiszen olyan alapvető ismérveitől volna megfosztva, mint a piaci árjelzések vagy a szerződéses szabadság. Állítható ezért, hogy ha adott-ságnak vesszük mindkét ismerv viszonylag alacsony szintjét, akkor a személyes kapcsolatokra, bizalomra építő ázsiai modell jobban teljesít, mint a piac által irányított vegyes gazdaság modellje.

A jobb alsó sarokban viszont, ahol egyfelől az intézményes alapok fejlettek, szerződéses kapcsolatokra épül az üzleti élet és másfelől a gazdaságba érkező viszonylag nagy tömegű forrásokat a piac alokálja (az árak – ideértve a kamatokat is – a mindenkori kereslet-kínálat változásainak függvényei), a piaci modell nyújtja az életképes alternatívát.

Az ázsiai fejlesztő állam modellje azonban még egy további esetben is képes fennmaradni, bár olyannyira jelentősen módosított formában, hogy maga a terminológia használata sem biztos, hogy indokolt volna a továbbiakban. Ha ugyanis a jogbiztonság és vele a szerződéses fegyelem megszilárdulna, a pénzügyi közvetítő rendszer megerősödne, ugyanakkor a rendelkezésre álló tőke kínálata továbbra is relatíve kevésnek mutatkozna, akkor a forrásallokációban korábban érvényesített állami autoritás már nem működhetne tovább, azt jogi garanciák vált(h)a(t)nák fel. Az állam tehát ebben az esetben önként kivonul a gazdaság azon szegmenseiből, ahol a piaci koordinációs mechanizmusok – a megfelelő infrastruktúra bázisán – képesek hatékonyan működni. A bal felső cellából a bal alsóba történő elmozdulás ezért a fejlesztő állam transzformációjának (egy) kívánatos útját szemlélteti. Hasonlóan, a tőke relatív szűkössége (például a tőkemozgások korlátozásának okán), de a piaci alokáció érvényesülése mellett feltételezhető, hogy a piac által vezérelt vegyes gazdaság valamely formája is életképes volna (szuboptimális megoldást eredményezve).

A jobb felső sarok (a források relatív bőségét és a transzparencia, a jogbiztonság teljes hiányát kombinálva, ahol tehát az árjelzések továbbra is hamisak) mindazonáltal üresen marad, ott tehát egyik rendszer sem életképes. A távol-keleti fejlesztési út válsága pontosan ezt a tényt rögzíti. Az *ázsiai válság* voltaképpen *elmozdulást* jelent a *bal felső cellából a jobb felső cellába*. Azaz: a hirtelen megnőtt tőke kínálatot nem kísérte a szabályozás, a jogi infrastruktúra erősödése, sem az ármechanizmus tökéletesedése.¹⁰ Ennek okai összetettek: egyfelől az intézményi változás, igazodás jóval hosszabb időt igényel (akár egy teljes évtizedet is), másfelől pedig a korábbi rendszer haszonélvezőinek sem fűződik érdeke a pénzköltés ellenőrizhetővé tételéhez.¹¹ Másként fogalmazva az

¹⁰ Nem igaz tehát, hogy a több pénz – ceteris paribus – az árjelzéseket pontosabbá tenné, azok ugyanis a megfelelő intézményi háttér nélkül képtelenek önmagukban a piaci alokációs mechanizmusok megszilárdítására, sőt nemkívánatos eredményre vezet azáltal, hogy a bőség okán elfedi az alapvető hiányosságokat, torzulásokat.

¹¹ Az állam hitelességének nagyfokú csorbulását jelzik a korrupciós mutatók: A Transparency International [2000] által számított index szerint Indonézia mindössze 1,7-es értéket ért el 2000-ben (ahol 10 a korrupció hiánya), Thaiföld 3,2; Korea 4 és Malajzia 4,8 értékeket kapott. Utóbbi kettő jelentősen rontott 1996-hoz képest: Korea akkor 4,6, míg Malajzia 5,3-en állt.

előbbieket: a tőkét rendelkezésre bocsátó külföldi befektetők és az azt felhasználó hazai vállalkozások tehát más és más rendszer aktorai voltak. Ami történt, az első megközelítésben nem más, mint *két inkompatibilis rendszer végzetes találkozása*.

Fentiek okán ezért állítható: a gazdasági felzárkózásban a követendő út a fejlesztő állam modelljét magukénak valló országok számára az, ahol első lépésben a bal alsó cellát érik el, ahol előbb kifejlődnek a gazdaság szerves, egységes és stabil, fenntartható működését garantáló intézmények. Ha ez fokozatosan megtörtént, akkor válik képessé a pénzügyi közvetítőrendszer maga egyfelől, illetve a gazdaság egésze másfelől a pótlólagos tőke hatékony kihelyezésére, illetve felhasználására. A megfelelő ütemezés ezért minden feltörekvő gazdaságban központi jelentőséget kap a pénzpiacok megnyitásában, amely továbblendítheti az országokat most már a bal alsó cellából a jobb alsó cella felé. Mindazonáltal, a fejlődést nagyban nehezíti az a tény, hogy erős, stabil intézmények csak akkor fejlődhetnek ki, ha azok a bel- és külpiacon támasztotta gazdasági versenyben képesek formálódni.

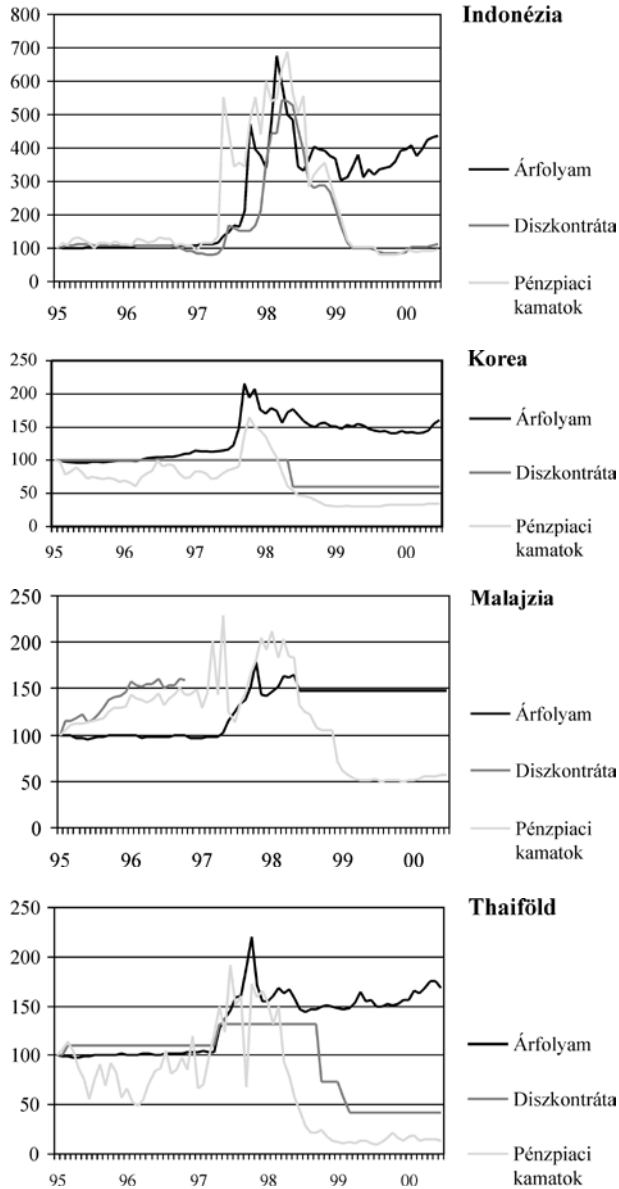
Valuták sebezhetősége, gazdaságok esendősége

Az előbbi deduktív elemzés helyett most egy ellenkező irányú bizonyítást kínálunk arra, hogy nem egyszerűen valutaválság zajlott le Ázsia keleti felén, sokkal inkább a gazdaság egészét érintő összeomlás volt az.

Az ázsiai válság első érezhető jele kétségtelenül a valuták értékvesztése volt. Ennek a jelenségnek a túlhangsúlyozása miatt kapta a válság a valutáris jelzót. A válság kirobbanásakor a thai baht a dollárhoz képest majd 80 százalékkal értékelődött le, a koreai és indonéz valutákból pedig kétszer annyit kellett adni egységnyi dollárért, mint korábban. Szingapúr és Tajvan ellenben valutáik értékének alig ötödét veszítették csak el, a hongkongi dollárt pedig a Kínai Népköztársaság minden erejével és valutafedezetével megvédte. (A válság sújtotta négy ország árfolyam- és kamatlábváltozását szemlélteti az *I. a)–d) ábra*.)

Az érintett államok többsége a rögzített árfolyamrendszerek valamelyikét működtette a válságot megelőző időszakban. (A fixált árfolyam garantálása a befektetők kényelmét szolgálta, akik nem számoltak a leértékelés veszélyével, emellett az ázsiai piacokon elérhető hozamok több ponttal az európai vagy amerikai referenciaértékek felett álltak.) A rögzítés az USA-dollárhoz történt, holott a kereskedelmi szerkezet indokolta volna egy olyan kosár összeállítását, amelyben a japán jen is helyet kap, illetve nagyobb súllyal veszik azt számításba. Az 1985-ös Plaza Accord (mellyel a japán fizetőeszközt felértékeltek), illetve a jen folyamatos erősödése azonban ezt nem ösztönözte, hiszen a japán valuta felértékelődése az ázsiai országok exportszektorának fejlődését vetette volna vissza. Az 1995-ös év azután fordulatot hozott: a korábbi trend megtört és immár az USA dollárja értékelődött fel a japán jennel – és egyéb valutákkal – szemben, ezért a hozzá kötött ázsiai valuták túlértékeltté váltak. Az exportszektort (mely korábban a fejlődés motorjának számított) ez súlyosan érintette: a kivitel megdrágult, a versenyképesség pedig fokozatosan romlott. Másfelől viszont az erősödő valuták a mind teljesebbé váló deregulációval és liberalizációval párhuzamosan kedveztek a tőke beáramlásának, banki hitelek és portfólió-invesztíciók formájában. A külföldi hitelek aránya nagyságrendekkel nőtt meg a hetvenes–nyolcvanas évek szintjéhez képest. A liberalizációs hullámnak köszönhetően a kilencvenes évek derekára immár – a termékcserre mellett – a mind nagyobb tömegben beáramló külföldi tőke állt a hihetetlen mértékű (5–10 százalék közötti) növekedési ütem mögött.

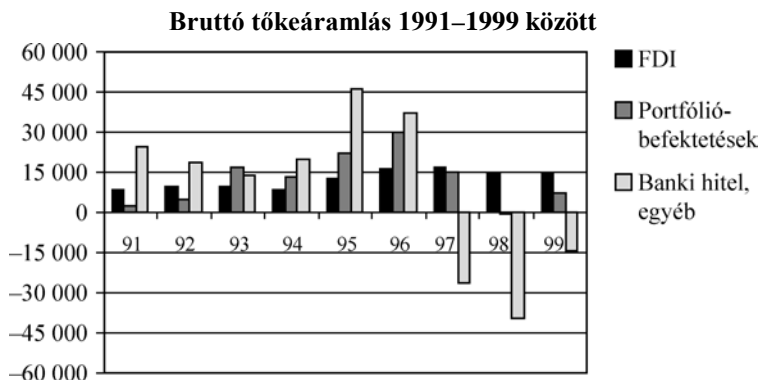
**Az árfolyam, a jegybanki diszkontráta
és a pénzpiaci kamatok változása 1995. január és 2000. december között
(1995. január = 100)**



Megjegyzés: időszak végi, havi adatok; árfolyam: nemzeti valuta/USD; kamat és diszkontráta: százalék/év.
Forrás: International Financial Statistics [2001] és [1998].

A valuták értékállóságát gyakorta kötik a külkereskedelmi, illetve a folyó fizetési mérleg egyensúlyának meglétéhez. Eszerint a tartós és túlzott deficitet produkáló ország előbb-utóbb kénytelen lesz (rögzített árfolyamokat feltételezve) leértékelni valutáját vagy feladni a korábbi árfolyamrezsimet, és áttérni a lebegtetésre. A *Thaiföldön* kirobant válság a thai fizetőeszköz leértékelésével indult, feladva a korábbi rögzített árfolyamrezsimet. Az 1990-es évekre az országban a folyó fizetési mérleg folyamatos hiányt mutatott, 1995-ben elérte a veszélyes zónának számító kilenc százalékot (a GDP-hez viszonyítva). *Malajzia* még rosszabbul teljesített, ott a hiány nemritkán tíz százalék feletti volt. A kis államok, mint *Hongkong*, *Tajvan* és *Szingapúr* ugyanakkor többletet termeltek, azokat a fertőzés sem érintette olyan mélyen (IMF, 1999). A folyó fizetési mérleg hiánya azonban önmagában nem feltétlenül jelent problémát, ha azt fedezi a tőkeáramlás többlete. Csakhogy azon országok számára, amelyek a növekedést külső (rendszerint rövid lejáratú) forrásból finanszírozzák, egy esetleges külső sokk végzetes lehet: a várakozásokban beálló radikális változás rövid idő alatt ellehetetleníti ugyanis az adósokat. A tőkeáramlás „visszafordulása”, menekülése (2. ábra) a külső adósság további finanszírozását – az adósság menedzselését, új hitelekre váltását – is megakadályozza, tovább súlyosbítva a megtámadott ország helyzetét. A valutaválság mellett immár a (külföldi-) adósságválsággal is kénytelenek voltak Ázsia országai szembesülni.

2. ábra



Megjegyzés: Korea, Malajzia, Indonézia és Thaiföld összesen, bruttó értéken, millió dollárban. Egyéb: államháztartás, jegybank stb.

Forrás: International Financial Statistics [2001].

A pénzmenekítés ellehetetlenítette a hazai pénzüzetek további működését, azok kénytelenek voltak felmondani kötelezettségeiket, és egyben vállalni csődjeiket. A válság a pénzügyi rendszert szinte teljességgel maga alá temette. Az országokba érkezett tőkét a helyi bankok és egyéb pénzüzetek (mint például a nem banki pénzügyi vállalatok Thaiföldön) szívták fel. Az allokátor szerepét játszva rövid távú, fedezetlen forrásokat vettek kölcsön magas reálhozamra külföldi hitelezőiktől. (A banki szabályozás és felügyelet értékelését adja a 3. táblázat.) A gazdaságba juttatott pótlólagos források azután már a hosszú távú hitelezés eszközeként szolgáltak, hazai valutában denominálva. Mind a lejárat, mind a valutanemek tekintetében hiányzott az összhang. Ennek oka egyrészt a hazai gazdaságok dinamikus fejlődésébe vetett hit, másrészt a helyi bankok szakmai (vezetési, hitelezési, kockázat- és lejárat-menedzselési) hiányosságai voltak. Az eszközoldalon fellépő kockázatot alábecsülték, míg a forrásoldalban rejlő koc-

kázattal gyakran nem is számoltak. Összességében tehát: a túlzott beruházások és a felelőtlen pénzügyi gyakorlat egyfelől, valamint a banki alultőkésítetttség másfelől – mint rendszerspecifikumok – meghatározó jegyei voltak az ázsiai pénzügyi szektornak.

3. táblázat

A banki szabályozás és felügyelet
(1997–1998)

	A banki szabályozás keretei	A szabályozás betartathatósága	A banki felügyelet minősége
Hongkong	Nagyon jó	Jó	Jó
Indonézia	Kielégítő	Gyenge	Gyenge
Korea	Gyenge	Gyenge	Kielégítő
Malajzia	Kielégítő	Gyenge	Gyenge
Szingapúr	Nagyon jó	Erős	Nagyon jó
Thaiföld	Gyenge	Gyenge	Gyenge

Forrás: Brownbridge és Kirkpatrick [1999].

A pénzügyi szektor liberalizálása előtt, azaz az 1980-as évek végét megelőzően a nem teljesítő hitelek aránya rendkívül alacsony volt, nem utolsósorban az állami kisegítés miatt. De már 1996-ban is, azaz a válságot megelőzően, jelentős romlás következett be e téren. Thaiföld, Malajzia és Indonézia esetében a rosszul teljesítő hitelek aránya a teljes hitelállományhoz mérten tíz százalék fölé kúszott, Korea pedig éppen csak elmaradt ettől az aránytól. A válság azután még tovább rontott a helyzeten, és a nem teljesítő hitelek aránya 15-30 százalék körülire emelkedett, ami az elfogadható szint öt-tízszere (Stone, 1998). A bázeli székhelyű Nemzetközi Fizetések Bankja által sztenderdként bevezetett nyolcszázalékos tőkemegfelelési mutatót a válsággal sújtott országok egyike sem érte el, már a válság előtt kritikussá téve számos pénzügyi helyzetét. Az alultőkésítetttség a tulajdonosokat egyben hazardírozásra is készítette, hiszen vagyonuk viszonylag kis hányadával feleltek csak a rossz kihelyezésekért.

A nem teljesítő hitelek állományának drasztikus megemelkedése az (elsősorban a magánszektor terhelő) adósságállományokat is jelentősen növelte. Indonéziában a vállalati szektor vállalt nyomta az összes külső adósság több mint 50 százaléka, de az arány Koreában és Thaiföldön is majd harmadnyi volt. Koreában már a válság kirobbanása előtt is a 30 legnagyobb hazai konglomerátumból 7 veszteségesnek bizonyult. Közülük a Jinro 86-szor több idegen tőkét használt, mint saját forrást. A tőzsdeárak pedig már 1994-től folyamatosan csökkentek az országban. Thaiföldön például 1996-ban a tőzsdeindex az 1993. évinek már csak a felét érte el, ami egy évvel később, a válság után tovább feleződött (számokkal: 1993:1682, 1996:831 és 1997:372). Malajziában a tőzsdei árfolyamok 1992 és 1993 között álltak a csúcson (egy év alatt megduplázódva), majd 1996 és 1997 fordulóján mutatott rekordot újra a Kuala Lumpur-i tőzsde, hogy azután egy esztendővel később értékének több mint a felét veszítse el (Roubini et al, 1998).

Összegzésként tehát elmondható: a valuta-, adósság- és bankválság a pénzügyi szféra összeomlásában tetőzött. A pénzügyi közvetítő rendszer bukása azután tovagyűrűzött a gazdaságban, és a reálszféra válságát hozta. A pénzügyi válság így teljessé vált ki a gazdaság általános válságában és szült társadalmi elégedetlenséget.

Válságmodellek: valutáristól a fejlesztő állam modelljének eróziójáig

A pénzügyi válságokat eredetük szerint a többi között *Radelet és Sachs* [1998] igyekezett csoportosítani, ezek (bővebben lásd a 4. táblázatban):

- egyensúlyhiány által kiváltott (vagy fundamentálisan indokolható) válság;
- pénzügyi pánik által kiváltott válság;
- a buborékosodásból, illetve annak kipukkadásából levezethető válság;
- az erkölcsi kockázat intézményesülésére alapozott válság.¹²

Az első kettő átfedésben van az úgynevezett első- és második generációs (valuta-) válságmodellekkel, amelyek azonban elsősorban a fejlett piacgazdaságú országok pénzügyi válságainak megértéséhez visznek közelebb. Azok ezért képtelenek kielégítően leírni azt a krízist, amely a kilencvenes évtized legnagyobbikaként a távol-keleti csodát átadta a múltnak. A térség válsága mögött ugyanis olyan rendszerspecifikumok állnak, amelyek a válságok leírásának egy új modelljét kívánják meg. Elsőrendű szerepet kap ezért a kimentés–erkölcsi kockázat kettőse, amelyre évtizedeken át egy jól működő rendszert fűztek fel.

4. táblázat

Pénzügyi válságok osztályozása

	Fundamentálisan indokolható válság	Pánik által kiváltott válság	Buborék kipukkadásából levezethető válság	Erkölcsi kockázat alapú válság
A válság (piaci szereplők és elemzők általi) előrejelezhetősége	Igen jelentős mértékű	Alacsony mértékű	Eshetőségére számítani lehet	Igen jelentős mértékű. A hitelezők nem a fundamentális értéknek megfelelően hiteleznek, hanem az állami helytállás tudatában
A reálgazdasági tevékenység visszaesése, összeomlása	Nem szükségszerű	Jelentős mértékben	Alacsony mértékben.* A buborék kipukkadása javítja az erőforrás-allokációt	Alacsony mértékben.** A válság megszüntével javul az erőforrás-allokáció
Erkölcsi kockázat indukálta hitelezés	Nem jellemző	Nem szükségszerű, de elképzelhető	Lehetséges***	A legtöbb vagy az összes hitelhez jutó garantált (explicit vagy implicit) védelem alatt áll
Hivatalos beavatkozás lehetősége	Makrogazdasági kiigazítás, különösen deficitcsökkentés	Végző hitelező****	Nem indokolt. A buborék fenntartása csak további allokációs problémákat szül	Nem indokolt. Az állami helytállás fenntartása csak további allokációs problémákat szül

Megjegyzés: *Radelet* és *Sachs* felosztását mint segédletet használjuk. Az ázsiai válsággal kapcsolatban tett megállapításaitak nem osztjuk (lásd a főszöveget). A csillaggal jelzett megjegyzések a szerző saját észrevételei: * Néhány esetben (lásd Japán) azonban recessziót is eredményezhet, ** ha az erkölcsi kockázat beágyazódott (és többnyire ez a jellemző), akkor jelentős mértékben, *** nagy valószínűséggel (bővebben: 3. pont lent), **** újabb esély a hazardfőzésra.

Forrás: *Radelet* és *Sachs* [1998] nyomán, változtatásokkal.

¹² Az itt kínált felosztás nem tér ki az úgynevezett országok, régiók közötti fertőzés mint jelenség vizsgálataira. Erről ír *Edwards* [2000]. Továbbá mellőzzük a nemzetközi pénzügyi piacok mint esetleges magyarázó tényező elemzését is. Ehhez bőséges magyar irodalmat kínál például *Lányi* (2000), *Antal – Csillag – Mihályi* [2000], *Pete* [1999], valamint *Csontos – Király – László* [1997]. A válságok egyéb hazai elemzéséhez: *Bara és Csaba* [2000], *Tarafás* [1999], *Árvai és Vincze* [1998].

1. A valutaválságok elsőgenerációs modelljei a gazdaság egyensúlyhiányos állapotára vezetnek vissza a válságokat (lásd: *Krugman*, 1979). Ebben a modellben a kormányzat túlköltekezését, deficitjét a gazdasági aktorok hosszú távon nem vélik fenntarthatónak, következésképpen a valuta leértékelését és/vagy a rögzített árfolyamrendszer feladását, lebegő rezsimre való kényszerű áttérést valószínűsítik. A deficitfinanszírozás két alapvető módja a pénzteremtés és a devizaeladás. Előbbi hatásában inflációerjesztő, míg utóbbi (feltételezve a rögzített árfolyamot) a tartalékvaluták feléléséhez vezet. Ha úgy tetszik, ez a modell a gazdaság egyensúlyhiányos állapotát *bünteti*. Mindazonáltal ez az első oszlopban feltüntetett válságtípus nem illeszthető az ázsiai esetre. Nem a kormányzati deficitfinanszírozás, illetve az ennek következményeként fellépő egyensúlyhiány volt az oka a támadásnak. Ez a válságtípus ugyanakkor kielégítő magyarázata lehet az 1982-es latin-amerikai adósságválságnak.

2. A második oszlopban szereplő pánik által kiváltott válság rokonságot mutat az úgynevezett második generációs válságmodellel, ahol tehát maga a támadás és kísérője, a pánik kényszeríti a gazdaságokat olyan intézkedések megtételére, amelyek azután a leértékelés jogosságát bizonyítják – *ex post* (*Obstfeld*, 1994). Ez esetben tehát a támadás oka nem a fundamentumok gyengesége, a követett gazdaságpolitika alapján a fenntarthatóság nem (feltétlenül) kérdőjelezhető meg. Ugyanakkor egy esetleges támadás kikényszerítheti az addig követett és konzisztensnek ítélt gazdaságpolitika megváltoztatását vagy teljes feladását, amely immár a támadás kényszere alatt vesz olyan irányt, amely utólag magának a támadásnak a jogosultságát igazolja.

A támadás mint külső sokk hatására a nemzeti jegybanknak reagálnia kell: (1) vagy megvédi a rögzített árfolyamrendszert, azaz emeli a kamatlábakat, és ekkor megdrágítja a hiteleket, növeli az adósságállomány kamatterheit, azaz végeredményben veszélyezteti az állandó politikai csaták kereszttüzében álló hazai növekedést; (2) vagy szem előtt tartva a lehetséges veszteségeket, inkább a leértékelés, illetve az árfolyamrendszer feladása mellett dönt. Döntésében a monetáris hatóságot nagyban befolyásolja az a tény, hogy milyen képet alakít ki a piaci várakozásokról, azaz hogy milyennek értékeli a támadás intenzitását és tartósságát. A várakozások önbeteljesítő ereje az, ami ebben a modellben meghatározó szerepet játszik, ezért is történhetett az, hogy néhányan magát az ázsiai válságot is pánik által kiváltott válságként határozzák meg.¹³

3. A harmadik válságforma – szerintünk – azt feltételeznél, hogy az aktíváknak több, pontosabban két ára is létezik: egy, amelyet fundamentálisnak nevezhetünk, és kettő, amelyen az eszköz maga gazdát cserél, vagyis amennyit a piacon adnak érte. Azonban különös nehézséget jelentene meghatározni a „megfelelő” árat egy-egy aktíváért és azt azután összemérni azzal az árral, amennyiért az gazdát cserél(ne). Amennyiben feltételezzük a piaci verseny létét, akkor el kell fogadnunk, hogy a kialakult ár a tényleges, tehát fundamentálisan is igazolható ár. Ugyanakkor másutt – *Amsden* [1989] nyomán – éppen emellett érveltünk, hogy az árjelzések hamisak a Távol-Keleten, tehát a kialakult árak nem egyensúlyiak. A fundamentális ár ugyanis rendre alacsonyabb, mint amennyi a (nevezzük így) kvázi piacon kialakult. Ezt a kvázi piaci árat nem a hatóság állapítja meg közvetlenül, ám kialakulásában döntő jelentőséggel bír az állam implicit garanciája. A kvázi piaci árban tehát már benne foglaltatik az állami jótállás értéke. *Amennyiben van értelme kétféle árról beszélni Távol-Kelet kvázi piacain, akkor az eltérést véleményünk szerint ennek az állami helytállásnak az értéke, ára határozza meg.*

¹³ *Radelet és Sachs* [1998] nézőpontja szerint az ázsiai válság pánik szülte krízisnek tekinthető. Mint ki-fejtik, a válság, illetve annak következményei „indokolatlanul” nagy mértékben sújtották a távol-keleti régiót. A szerzőpáros következtetésében arra jut, hogy a válság a nemzetközi pénzügyi intézetek tehetetlenségét, a nemzetközi pénzpiacok vakságát és szabályozásának hiányosságát igazolja.

4. Ez vezet át a következő pont tárgyalásához, az erkölcsi kockázat indukálta válság értelmezéséhez. A buborékosodás és az erkölcsi kockázat beágyazódása (és ekképpen a két, a 3. és 4. válságtípusok) egyazon érme két oldalát jelenítik meg. Ellentétben *Radelet és Sachs* [1998] azon felosztásával, amelyben a buborék kipukkadásából levezethető válság élesen elkülönül az erkölcsi kockázat alapú válságtól, a valóság az, hogy e kettő között szoros oksági kapcsolat létesíthető: az erkölcsi kockázat beépülése, intézményesülése ugyanis előfeltétele a buborékosodásnak. Ugyanis a pénzüpi szereplők úgy tudhatták maguk mögött az állami atyáskodást és gondoskodást, hogy eközben el-, illetve beszámolniuk semmilyen formális vagy nyilvános formában nem kellett. Ez azután természetesen vezetett az erkölcsi kockázat kialakulásához. A (befektetési, hitelezési, likviditási stb.) kockázatot becsülni nem képes vagy nem akaró pénzüpi intézetek a dereguláció éveiben olyan hitelezésbe fogtak, amely távol állt a prudens üzleti gyakorlattól és eszközár-inflációt generált.

Állítjuk, hogy az állami garanciavállalás csak akkor lehetséges és tényleges, ha azt az állam valóban képes nyújtani. Ellenben, ha az állam meggyengül, akkor a kimentés tovább nem folytatható, nem tartható, hiszen nincsen miből fedezni a kimentést, nincsen miből támogatni a kimentésre várót. Ugyanakkor az erkölcsi kockázat (illetve a kimentésre való várás mint attitűd) megléte vagy nem léte nem függ az állami erőnlétől. A gazdaság minden egyes szereplője a végsőkig igyekszik kihasználni az államot. Ha az ráadásul veszít erejéből, autoritásából, azaz mindinkább érdekcsoportok foglyává válik, úgy még inkább kényszeríthető a kimentésre. Mindez azonban csak addig a pontig tartatható, amíg nem vetődik fel magának az államnak a csődje, fizetéseképtelensége.

A válság okaként tehát azt jelöljük meg, hogy a Távol-Keleten a korábban jól bevált és használt állami helytállás, kimentés vagy másként az állami implicit vagy akár explicit garanciavállalás „fogyott el”, szűnt meg létezni. Az állam elveszítette központi, meghatározó szerepét a gazdaságfejlesztésben. Erejét veszítette az az aktor, amely Chalmers Johnson fejlesztő állam modelljében az autoritás birtokosa, a közjó felismerője, a prioritások meghatározója, sőt a gazdasági élet vállalkozója is volt, és amely *Wade* [1990] megfogalmazásában, ha maga alá nem gyűrte is a piacot, de terelte azt.

Visszatérve a harmas pont azon középponti gondolatához, amely szerint kétféle árról azért beszélhetünk a Távol-Kelet kvázi piacain, mert a közöttük lévő eltérést az állami helytállásnak az értéke (vagyis ára) határozza meg, azt is állítjuk egyben, hogy: *amint megszűnik az állami kimentés politikája, ha már nincs helytállás, akkor eltűnik az előbbi differencia*, azaz nem indokolt többé a két árkategória megkülönböztetése. A továbbiakban immár okafogyottá válik a kvázi piaci ár léte, *ami marad, az a fentiekben fundamentálisnak mondott ár*.¹⁴

Fejlesztő állam és/vagy „jó kormányzás”

A gyenge intézményi alapokra helyezett és nem megfelelően végigvitt pénzügyi liberalizáció a pénzügyi közvetítő rendszer olyan fejlődését eredményezte Ázsiában, amelynek rendszerjegyévé vált a sebezhetőség. Igaz, erről csak ex post bizonyosodhatott meg a világ. A sebezhetőség potenciális veszélyforrás egy nyitott gazdaságban. A támadás szinte szükségszerűen következik be előbb vagy utóbb, annak motivációja ugyanis a kockázatvállalásért cserében remélt nyereség. A feladat ezért nem a speku-

¹⁴ A valóságban természetesen a tökemekenkítés mindent eltiport, azaz a piaci árak a válság után a fundamentális árak alá estek (az extremitás egy más formáját jelenítve meg). Miért? A túllövés, azaz a kívánatosnál nagyobb mértékű kiigazítás annak a (nyájhatásnak köszönhető) *pánik*nak tudható be, amely jellegeből adódóan nem figyelhette, hogy pontosan honnan számítódik a fundamentális ár. Ennyiben egyébként a (2), tehát a pánik szülte válság esete is relevánsnak tekinthető (de csak ennyiben).

láció vagy általánosan a tőkemozgások korlátozása, hanem a támadhatósági felületek visszaszorítása.

Bár a dolgozat megpróbálta azonosítani a válság lehetséges okait és feltárni annak lefolyását, ez korántsem jelenti azt, hogy a magyarázat teljes körű lett volna. Ellenkezőleg, a modellszerű ábrázolás célja is inkább a problémafelvetést szolgálta (noha remélhetőleg a megértéshez is hozzásegített). Ennek figyelembevételével – egyebek mellett – az alábbi kérdések vethetők fel, melyek mindegyikéről elmondható, hogy ma a leginkább foglalkoztatják a nemzetközi (politikai) gazdaságtan és pénzügyek művelőit. Tehát nem mindegy, hogy:

- milyen gazdaságpolitikát követ adott ország kormánya;
- milyenek az ország gazdasági fundamentumai;
- milyen árfolyamrezsimet működtet az ország;
- milyen a pénzügyi közvetítőrendszer;
- milyen mértékben vannak jelen a gazdaságban piaci tökéletlenségek;
- milyen mértékben vesz tudomást a gazdaság az állam kudarcáról;
- milyen a piacszabályozás minősége és gyakorlata;
- milyen a vállalatirányítás elmélete és gyakorlata;
- milyen mértékben tekinthető nyitottnak az adott gazdaság;
- milyen mértékben felkészültek a nemzetközi hitelminősítő és egyéb intézetek az ország megítélésében.

Fentiek egy része gyakorlati megoldást kíván. Jellemzőjük, hogy akár függetleníthetők is egy-egy ország vagy régió sajátosságaitól, abban az értelemben, hogy esetükben általános ajánlásokat lehet tenni (fix vagy lebegő árfolyam használata stb.). Másik részük egy ország berendezkedésének meghatározó jellemzőit érintő elvi (akár morális) problémákként vethetők fel. Kezdvé a kontraszelekció vagy az erkölcsi kockázat mint rendszerspecifikumok, tehát adottságok felszámolásától egészen az olyan alapkérdések felvetéséig és tisztázásáig, mint hogy milyen piacgazdaság és milyen politikai rendszer kiépítése és működtetése lehet „célszerű”.¹⁵ Távol-Kelet esetében ez a következőképpen specifikálható: *mi következik a fejlesztő állam után?*

A krízist megelőzően Ázsia eme szegletében a csoda szerves részének tekintették az állami beavatkozást (World Bank, 1993), az állam nem véletlenül kapta a fejlesztő jelzőt. A krízis után ugyanezt az állami szerepvállalást (egyebek mellett), mint válságokat jelölték meg (a többi között például World Bank, 1998). Ez a dolgozat (részben) azonosul ezzel a felfogással, ám ennél többet kíván mondani. A válság utáni új konszenzus ugyanis nem elégedhet meg pusztán az „el a kezekkel” megközelítésének alkalmazásával. Vagy ha ezt teszi, akkor az magának a problémának a félreismerése volna, és eképpen a válságkezelés alkalmatlan eszközének bizonyulna. Egy új nemzetközi konszenzusnak ugyanis a megfelelő szabályozási keretek kialakítására, valamint a jogszabályok betartatására kell koncentrálnia. Ez nem csak szaktudást, de apparátust és főként (állami!) kapacitást igényel. A teljesség igénye nélkül említessék meg a versenypolitika felértékelődése vagy a nemzetközi sztenderdek átvételének és helyes, következetes, számon kérhető formában történő alkalmazásának szükségessége. A hatékonysági célokat tehát nem közvetlenül megfogalmazott mennyiségi kritériumok jelenítik meg ebben az új konszenzusban, hanem pénzügyi (tehát piaci alapú) ösztönzők és államilag kikényszeríthető szabályegysétek.

A Távol-Kelet válsággal sújtott országaiban a piaci verseny éleződését általában a külföldi vállalatok, pénzintézetek megjelenésétől várják. A külföldi közvetlen beruházás

¹⁵ Célszerű abban az értelemben, hogy a sebezhetőséget minimalizálja.

mint a sikeres átalakulás egyik biztos záloga jelenik meg ebben a felfogásban. Mindez nem vitatható, ugyanakkor azzal is tisztában kell lenniük az ázsiai országoknak (és tanácsadóiknak), hogy önmagában a több szereplő még nem garantálja versenyképes piacgazdaság létét. Ahhoz, hogy a piaci mechanizmusok betöltsék hivatásukat, mindenekelőtt az állam, jelen esetben a fejlesztő állam újradefiniálása szükséges.¹⁶ A fejlesztő állam eredetileg az a rendszer volt, amelyben az állam viszonylagos autonómiáját a pártverseny hiánya biztosította, gyenge autoriter rezsimnek adva életet – ilyen körülmények között a pluralizmus hiánya egyben a kívülről támasztott érdekek leszerelését is szolgálta (Johnson, 1982). A gazdasági fejlődéssel párhuzamosan azonban ez az egyensúly megbomlott, az állam folyamatosan veszített autoritásától és érdekcsoportok foglyává vált. A nyolcvanas évek végén és a kilencvenes évek első felében ugyan a piaci viszonyok kiterjesztését célozták (főként a liberalizáció és dereguláció kettősével), ám valójában az állam elsorvasztását, illetve kiüresítését eredményezték. Ez a tendencia végső soron nem is szolgálhatta a piaci viszonyok konszolidációját, illetve a piaci verseny megerősödését, mivel a szabályozás hiánya (a pénzügyek területén szinte teljes hiánya) ellehetetlenítette az ésszerű gazdasági kalkulációt. Mindezek a már korábban is többször említett aránytorzulásokat, illetve a tulajdonviszonyok visszasságát eredményezték. Példák sora bizonyítja (Fekete-Afrikától Oroszorszáig), hogy az állam ellehetetlenülése könnyen vezethet olyan állapotra, ahol néhány befolyásos szereplő ellenőrzi a gazdaság jelentős részét. Egy ilyen helyzetben szinte biztosra vehető, hogy nem áramlik az országba az a külföldi tőke (akár külföldi működőtőke-befektetés formájában is), amelytől pedig sokan a megváltást remélik Ázsiában.

Az elosztásban a piaci erők előtérbe helyezése még hangsúlyosabbá teszi a piaci kudarcok létezését. Ám ez nem jelenti azt, hogy a piac minden egyes kudarcánál az állam kell, hogy helytálljon. „Nem minden piaci kudarcnak van nem piaci megoldása.” (Stern, 1997, 5. o.) Azok a körülmények, amelyek a piac kudarcára vezetnek, okozhatják az állam kudarcát is. Az állam megerősítése tehát nem jelentheti azt Ázsiában, hogy újfent egymaga válna a gazdaságfejlesztés központi szereplőjévé. Ezt ugyanis a magánsektornak kell felvállalnia. Az állami intézkedések diszkrecionális, a köz számára nem érthető és nem ellenőrizhető alakítása a jövőben sem tolerálható. Helyette a hatékonysági szempontoknak kell dominálniuk, ahol az alapok rendbetétele, a jogrend megszilárdítása és minden(ki)re kiterjedő érvényesítése, valamint az emberibb életkörülmények kialakítása válik elsődendő feladattá. A „jó kormányzás” fogalma olyan minőségi változásra utal, ahol nem kisebb vagy olcsóbb, viszont transzparens és számon kérhető állam dominál.

Zárszó

A cikk kísérletet tett az 1997 nyarán kiobbant ázsiai válság okainak feltérképezésére mind gyakorlati, mind pedig elméleti szempontok alapján, anélkül azonban, hogy kizárólagosságra törekedett volna. Egy viszonylag egyszerű modell felhasználásával szemléltettük az ázsiai fejlődési út kényszerű válságba torkollását, megmutatva, hogy a hirtelen megnőtt tőkekinálatot nem kísérte a szabályozás, a jogi infrastruktúra erősödése, sem az ármechanizmus tökéletesedése. Az intézményi változás, igazodás ugyanis hosszú időt vesz igénybe, illetve a korábbi rendszer hasznélvezőinek sem fűződött érdeke a

¹⁶ A közép-kelet-európai átalakulás kapcsán fogalmazza meg Bruszt [2000] állítását (mely azonban bármely más régióban is érvényesül), miszerint: „csak azokban az országokban alakulhat ki és maradhat fenn a piaci verseny, amelyekben egy erős és kiegyensúlyozott állam képes szabályozni a gazdasági szereplők viszonyait.” (47. o.)

pénzköltés ellenőrizhetővé tételéhez. A tőkét rendelkezésre bocsátó külföldi befektetők és az azt felhasználó hazai vállalkozások más és más rendszer „szülöttei” voltak. Ami történt az első megközelítésben, nem más, mint két inkompatibilis rendszer idő előtti, végzetes találkozása.

Ez azonban nem jelenti azt, hogy a válság a nyugati befektetők számlájára volna írható. Éppen ellenkezőleg: ezek a befektetések (nagyságrendjüknél és természetüknél fogva) csupán nyilvánvalóvá tették az ázsiai fejlesztési út elégtelenségeit. A válság oka ugyanis az volt, hogy a Távol-Keleten a korábban jól bevált és használt állami helytállás, kimentés vagy másként az állami implicit vagy akár explicit garanciavállalás „fogyott el”, szűnt meg létezni. Az állam elveszítette központi, meghatározó szerepét a gazdaságfejlesztésben. A fejlesztő állam modellje elérte fejlődésének csúcspontját és így szükségszerű erózióját.

A gazdasági felzárkózásban a követendő út a fejlesztő állam modelljét magukénak valló országok számára ezért az, hogy első lépésben kifejlődjenek a gazdaság szerves, egységes és stabil, fenntartható működését garantáló intézmények. Ha ez fokozatosan megtörtént, akkor válik képessé a pénzügyi közvetítőrendszer maga egyfelől, illetve a gazdaság egésze másfelől a pótlólagos tőke hatékony (értsd a piaci logika szabályainak megfelelő) kihelyezésére, illetve felhasználására. Ahhoz azonban, hogy a piaci mechanizmusok betöltsék hivatásukat, mindenekelőtt az állam, jelen esetben a fejlesztő állam újradefiniálása szükséges.

Hivatkozások

- Amsden, A. H. [1989]: Asia's next giant – South Korea and late industrialization. Oxford University Press, New York.
- Antal László – Csillag István – Mihályi Péter [2000]: Magyarázzuk a globalizációt. *Népszabadság*, LVIII. évf., augusztus 18.
- Árvai Zsófia – Vincze János [1998]: Valuták sebezhetősége – pénzügyi válságok a kilencvenes években. *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf., június.
- Balassa Béla [1981]: The newly industrializing countries in the world economy. Pergamon Press, New York.
- Bara Zoltán – Szabó Katalin (szerk.) [2000]: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Aula, Budapest.
- Bara Zoltán – Csaba László (szerk.) [2000]: Small economies' adjustment to global tendencies. Aula, Budapest.
- Benczes István [2000]: A csoda anatómiája. I. és II. rész. *Valóság*, XLIII. évf., 2. és 3. szám.
- Brownbridge, R. – Kirkpatrick, D [1999]: Financial sector regulation: lessons of Asian crisis. *Development Policy Review*, XVII. évf., 3. szám.
- Bruszt László [2000]: A piac és az állam. *Beszélő*, III. folyam, V. évf., május.
- Csontos László – Király Júlia – László Géza [1997]: Elfajzott-e a pénzügyi rendszer? *Beszélő*, III. folyam, II. évf., július.
- Edwards, S. [2000]: Contagion. *The World Economy*, 23. évf., 7. szám.
- Fons, J. [1998]: Improving transparency in Asian banking systems. http://www.gwdg.de/uwww/Research_area/Fons/Banking.html
- Fukuyama, F. [1997]: Bizalom. Helikon, Budapest.
- Gerschenkron, A. [1984]: A gazdasági elmaradottság történelmi távlatban. Gondolat, Budapest.
- IMF [1999]: International capital markets. Developments, prospects and key policy issues. *World Economic and Financial Surveys*, szeptember.
- International Financial Statistics [1998], IMF, június.
- International Financial Statistics [2001], IMF, március.
- Johnson, C. [1982]: MITI and the Japanese miracle. Stanford University Press.
- Katzenstein, P. [1978]: Between power and plenty. The University of Wisconsin Press, Madison.
- Krugman, P. [1979]: A model of balance of payments crisis. *Journal of Money, Credit and Banking*, 11. évf. 2. szám.
- Lányi Kamilla [2000]: Válság táplálta globalizáció. I. és II. rész. *Külgazdaság*, XLIV. évf., április és május.
- Obstfeld, M. [1994]: The logic of currency crisis. NBER Working Paper, 4640. szám.

- Pete Péter* [1999]: Gondolatok a „pénzvilág uralmáról”, a pénzügyi rendszer megnövekedett szerepéről. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., május.
- Radelet, S. – Sachs, J.* [1998]: The onset of the East Asian financial crisis. NBER, Working Paper, 6680 szám.
- Roubini, N. – Corsetti, G. – Pesenti, P.* [1998]: What caused the Asian currency and financial crisis? I. és II. rész. NBER, Working Paper, 6833. és 6834. szám.
- Stern, N.* [1997]: Macroeconomic policy and the role of the state in a changing world. EBRD Working Paper, 19. szám, április.
- Stone, M. R.* [1998]: Corporate debt restructuring in East Asia: some lessons from international experience. IMF Paper on Policy Analyses and Assessment, PPAA/98/13.
- Tarafás Imre* [1999]: Árfolyamalapú stabilizáció. *Külgazdaság*, XLIII. évf., szeptember.
- Transparency International [2000]: 2000 Corruption Perception Index. Berlin, szeptember 13.
- Wade, R.* [1990]: Governing the market – economic theory and the role of government in East Asian industrialization. Princeton University Press, New Jersey.
- World Bank [1998]: Global economic prospects – beyond financial crisis. Washington D. C., Oxford University Press.
- World Bank [1993]: The East Asian miracle. Washington D. C., Oxford University Press.

Hatékonyságnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban – keresztmetszeti becslések

NOVÁK CSABA

A cikkben arra vállalkozunk, hogy megbecsüljük a külföldi tulajdonosok hatását a vállalati teljesítmény egyik fontos mérőszámára, a hatékonyság növekedési ütemére.

A szokásos elvárás szerint a magas külföldi tulajdonosi részesedéssel rendelkező vállalkozások gyorsabban képesek hatékonyságukat emelni, mint a hazai tulajdonú cégek. Keresztmetszeti módszerekkel mutatjuk be a két vállalati kör hatékonysága alakulásának eltérő dinamikáját. A legegyszerűbb klasszikus lineáris regresszió csak e különbözőség leírására alkalmas: eszerint a külföldi többségű tulajdonú cégek gyorsabban emelik hatékonyságukat, mint a hazaiak, bár ez az ütemkülönbség időben csökken.

*E módszer alapján azonban nem lehet azt mondani, hogy a külföldi tulajdonú cégek magasabb hatékonyságnövekedése a külföldi tulajdonos jelenlétével kapcsolatos előnyöknek tudható-e be. Ennek figyelembevétele azt mutatja, hogy az időszak végén a külföldi tulajdonos már nem jelentett előnyt. Ha a vállalati tulajdonlás önszelektíváját vesszük figyelembe, arra a következtetésre juthatunk, hogy ez a hatás csak a minta első két évében volt jellemző.**

A cikkben a külföldi többségi tulajdonú és a hazai többségi tulajdonban lévő vállalatok hatékonyságának növekedési ütemét vetjük össze. A kérdés fontossága szinte már közhelyszámba megy. Ennek ellenére kevés parciális hatásokat mérő számítás született hazai adatokkal. A gazdasági átmenet egyik alapkérdése, hogy mennyire sikerült hatékonyabbá tenni a vállalati szektort, és ez a hatékonyságjavulás hogyan oszlik meg a vállalatok különböző kritériumok szerinti csoportosításakor. A feldolgozóiparban megfigyelt hatékonyságnövekedés lényeges gazdaságpolitikai inputváltozó, ennek egyes vállalati csoportok közti megoszlása és az esetleg valószínűsíthető oksági kapcsolat szintén lényeges lehet a gazdaságpolitika eszközeinek kiválasztásakor. Az eddigi kutatások általában hatékonysági szinteket hasonlítottak össze és – nem meglepő módon – a külföldi vállalatok jobb teljesítményét dokumentálták. Ebben a munkában inkább a növekedési ütem különbségeire vagyunk kíváncsiak. Áttekintjük, hogy mikor mondhatjuk a külföldi vállalatok hatékonyságnövekedésének magasabb ütemére azt, hogy az a külföldi tulajdonos jelenlétének következménye, és nem pedig a modellbecslés tőkéletlenségének tudható be. A becslés finomítása azért lényeges, mert a növekvő hatékony-

* Megjegyzéseivel sokat segített Julian Fennema, Giovanni Mangiarotti, Mark E. Schaffer, Szanyi Miklós, Sass Magdolna és Szilágyi Katalin. A munka az OKTK A. 1645/1/99 sz. projektjének támogatásával készült.

ságkülönbség a két vállalati kör egységköltéseinek eltéréséhez vezet, amely a piaci szereplés sikerességét befolyásolja. Néhány torzító tényező figyelembevétele azonban arra utal, hogy a külföldi tulajdonos hatása kisebb annál, mint amennyit a klasszikus regresszió alapján várhattunk volna. Ennek magyarázatára a tanulmány végén hipotéziseket fogalmazunk meg. Ha a hatékonyság növekedési ütemére és ennek meghatározó tényezőire vagyunk kíváncsiak, akkor a szokásos ökonometriai módszerek megalapozottabban használhatók, mint a hatékonyság szintadatainak elemzése során.

A cikkben először ismertetjük a témával kapcsolatos – általunk feldolgozott – irodalmat, majd különböző módokon megpróbáljuk számszerűsíteni azt, hogy mennyire fontos a külföldi tulajdonos jelenléte a vállalati hatékonyság alakulásában. Ezt egyszerű, klasszikus regressziós keretben tesszük meg, ezután a szigorú feltevésekkel élő klasszikus regressziót valamilyen szempontból lazítjuk, és megnézzük, hogy egy-egy feltétel feloldása mennyire változtatja meg az eredményeket. Kérdésünk az, hogy a külföldi tulajdonos jelenléte mennyiben emeli a hatékonyságnövekedés ütemét a magyar cégekhez képest. Ezt az elemzést regressziós keretben folytatjuk le, ahol egyszerű dinamikus termelésfüggvény-bebecslésre kerül sor. Először feltesszük, hogy a külföldi tőkebefektető tulajdoni részesedése szimultán, és így korrigáljuk a modellt. Majd arra térünk ki, hogy mi történik akkor, ha az önszelekciós torzítást vesszük figyelembe. Végül összefoglaljuk a keresztmetszeti eredmények lehetséges interpretációit.

A kérdés nemzetközi irodalmából

A korai cikkek, amelyek a külföldi tőketulajdonos jelenlétének hatékonysági következményeit elemezték (*Caves, 1974*), általában egyszeri vállalati *keresztmetszeti becsléseket* készítettek, és arra a megállapításra jutottak, hogy a külföldi tulajdonos pozitív hatással van a hatékonyságra. Nem véletlen, hogy e cikk ausztrál, kanadai és amerikai adatokat használ, hiszen akkoriban az FDI-adatokból rendkívül kevés volt, csak a legfejlettebb adatkezeléssel és -gyűjtéssel rendelkező országokban folyhatott ilyen kutatás. A nyolcvanas évek végére, részben a statisztikai adatgyűjtés, részben maga az FDI kiterjedése miatt már sokkal több országról állt rendelkezésre különböző formában megfelelő adat, mint *Caves* ezzel kapcsolatos cikke idején. Bár *Caves* tanulmányában a megfigyelt pozitív kapcsolat az FDI és a hatékonyság között pozitív hatásként magyarázta, a következtetés korántsem ilyen egyértelmű. Nem vette ugyanis figyelembe azt, hogy a külföldi tulajdonosok szívesebben fektetnek be olyan cégekbe, amelyek már a befektetést megelőzően is hatékonyabban működtek. Tehát a klasszikus regressziót, amelyet a korábbi elemzésekben használtak, a szimultaneitás hatása erősen torzíthatja. Ráadásul a becslés nagy mintában sem lesz jobb: ebben nem csak a termelés hatékonysága függ a tulajdonos eredetétől, hanem a függés kölcsönös.

Az 1980-as évek második felétől kezdve a külföldi működőtőke-áramlás rendkívüli mértékben megnőtt, és bár ezek az áramlások továbbra is elsősorban a fejlett országok között jöttek létre, a folyamat a feltörekvő országokban is egyre nagyobb külföldi tőkejelenlétet idézett elő. A nemzetközi makroadatokkal kapcsolatos következtetésekhez *Borensztein – De Gregario – Lee [1999]* nyújtanak fogódzót, ők mindenesetre az egyértelmű pozitív kapcsolat mellett érvelnek. Azt mutatják be, hogyan vezet az FDI megjelenése a termékváltozatok számának emelkedéséhez, a kereslet bővüléséhez és – a méretgazdaságosság révén – a hatékonyság emelkedéséhez. Emellett a negatív hatást hangsúlyozó, szintén makroadatokkal dolgozó munkák is megjelentek (*Kentor, 1998*). *Horstmann – Markusen [1989]* olyan modellt javasoltak, amely kifejezetten vállalatspecifikus tényezőkkel indokolja a hatékonyságnövekedésben felmutatott sikere-

ket, ezzel a későbbi panelbecsléseket alapozzák meg az elemzésekben. Több panelbecslés született különböző országok adataival (*Haddad – Harrison, 1993, Aitken – Harrison 1999, Djankov – Hoekman, 1999, 2000, Dmijan – Knell – Rojec, 2000*). Ezek metodológiai és tartalmi áttekintésével itt nem foglalkozunk. A cikkben használt becslési módszerek keresztmetszeti adatokat igényelnek, ezért az ilyen adatsorokkal készült elemzéseket vesszük figyelembe.

Major – Vezonni – Szalavetz [1999] azt találták a kettős könyvelést végző magyar cégek adatai alapján, hogy a hazai magáncégek termékegységre jutó nyeresége magasabb a külföldi tulajdonú magáncégekéénél, és mindkét csoport ily módon mért hatékonysága magasabb az állami tulajdonú cégekéénél. Eredményeink nem összehasonlíthatók, mivel mi nem különböztettük meg az adatbázisban a magán- és állami tulajdonú hazai cégeket. Továbbá dinamikus termelési függvényeket becsülünk meg, míg ők statikus elemzéssel foglalkoztak. Az említett cikkben az ár- és költségalapú hatékonyságmutatóból nem lehetett megállapítani, hogy a hatékonyság magasabb lenne a külföldi tulajdonú cégeknél, mint hazai vagy az állami vállalatoknál.¹ Így a szerzők a külföldi tulajdonos megjelenésének a termelést átstrukturáló hatását a termelékenység különböző mérőszámain mutatták be.

A hazai irodalomban *Szanyi [2000]* írja le, hogy a hazai és külföldi tulajdonosnak milyen szerepe van az eszközök hasznosításában. Munkája *a vállalatok közötti* (allokatív) hatékonyság egyik aspektusát vizsgálja, és egy kis vállalati mintán bemutatja, hogy az eszközértékesítés mennyire kedvező a vevő cég számára. Azt találja, hogy akár csőd eljárás révén, akár azon kívül jutott hozzá a külföldi vállalat az eszközökhöz, azokat nagyobb valószínűséggel tudta sikeresen működtetni, mint amikor a vevő hazai volt. Ez arra utal, hogy a külföldi cégek hatékonyabban tudták az eszközbeszerzésben rejlő lehetőséget kihasználni. Az X-hatékonyság (vállalaton belüli hatékonyság) feldolgozóipari exportban megfigyelhető javulását vizsgálta *Lücke – Szalavetz [1997]*. Érdekes módon azt találták, hogy a sikeres exporttevékenység nem feltétlenül köthető a külföldiek aktív részvételéhez, a magyar vállalatok is képesek a megfelelő piaci és vállalatvezetési technikák elsajátítására, és a sikeresség azt is jelenti, hogy az exportpiacokra történő belépést nem terhelik olyan fix költségek, amelyek ezt megakadályoznák.

Keresztmetszeti vállalati mintákból származó adatokkal profit- és termelési függvényeket becsült meg *Halpern [1997]*. Azt találta, hogy az egységnyi termelésre jutó profitra a külföldi tulajdonosnak csak a 90-es évek elején volt közvetlen befolyása, utána ez eltűnt – valószínűleg a verseny kiterjedésének hatására. A vállalati termelési függvény becslése során a hatékonyság szintjét is számította, azonban ezt nem kapcsolta a tulajdonosi szerkezethez. Míg az egyszerű kétváltozós elemzésből (*Major – Vezonni – Szalavetz, 1999*) nem derül ki, hogy milyen a külföldi tulajdonos hatása az eredményesre (a profitra), addig *Halpern [1997]* többváltozós analízise szerint a külföldi tulajdonos hatása közvetlenül már nem bizonyult fontosnak. Az ismertetett elemzések közül csak *Szanyi [2001]* eredményei sugallták azt, hogy a külföldi többségi tulajdonú cégek hatékonyságának *dinamikája* felülmúlhatja majd a hazaiakét. A következőkben kifejezetten a termelési hatékonyság dinamikájának átalakulására koncentrálnunk és ezért növekedési ütemekkel jellemezhető változókat használunk.

¹ Megállapítják, hogy 1990-ben és 1992-ben a külföldi cégek magasabb hatékonysággal (alacsonyabb egységköltséggel) termeltek, mint a hazaiak, míg 1996-ban ez pontosan fordítva volt.

Számítások a termelési hatékonyság dinamikájának alakulásáról

Keresztmetszeti becslés klasszikus feltevésekkel

A változókat a kettős könyvelést folytató feldolgozóipari vállalatok 1992 és 1998 közötti mérlegadataival reprezentáljuk. A hatékonyságbecsléshez egyszerű dinamikus specifikációt használunk, ahol minden változó logaritmizált és differenciált. A magyarázóváltozók a termelési függvény szokásos változóit tartalmazzák (állóeszköz-állomány, statisztikai létszám és anyagfelhasználás). A számításokban – mivel az adatállomány kezdetben csak így állt rendelkezésre – egy dummy változót szerepeltetünk az FDI figyelembevételére. Ez a többségi külföldi tulajdonú vállalatok esetén 1-et, amúgy 0-t vesz fel, vagy a külföldi tulajdonos százalékos tulajdonosi részesedését használjuk. A megfigyelések közül az értékatokat az ISIC-kategóriának megfelelően – jobb híján – termelői árindexszel 1993-ra defláltuk. Csak feldolgozóipari (15 és 37 közötti TEÁOR-kóddal rendelkező) cégek adatait használtuk.

Az adatállomány legfőbb tulajdonságait és a lehetséges alapvető következtetéseket, a külföldi és hazai tulajdonú vállalatok legfőbb különbségeit alaposan leírták többen is (Éltető, 2001, Hamar, 2001), így ezeket az eredményeket nem ismételjük meg. Ha valamelyik változó értéke hiányzott, kihagytuk a számításokból. Differenciált egyenleteket becslünk, ezért paraméterértékeket csak 1993-tól kezdődően találunk.

Az adatokat először keresztmetszeti mintában, a legegyszerűbb klasszikus regressziós feltevésekkel használjuk.

$$y_i = c + \alpha * fdi_i + \sum_{j=1} \mu_j + \sum_j \beta_j * k_i + \sum_j \gamma_j^1 * m_i + \sum_j \delta_j^1 * l_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

ahol az i index a vállalatokat, míg a j a 21 feldolgozóipari ágazat egyikét jelöli és a hibatag (ε_i) klasszikus feltételeket elégíti ki. y_i, k_i, m_i, l_i , az egyes vállalatok nettó eladásainak, állóeszköz-állományának, anyagfelhasználásának² és átlagos statisztikai létszámának növekedési ütemét tartalmazza, ahol $\beta_j, \gamma_j, \delta_j, \mu_j$ a megfelelő ágazati paraméter és c a regressziós konstans. A külföldi többségi tulajdonú vállalatok esetén a mintában az fdi_i dummy az 1 értéket veszi fel, különben nulla. Ezen dummyhoz tartozó α paraméter áll vizsgálatunk középpontjában.

Ekkor α azt mutatja, hogy átlagosan hány százalékkal nő gyorsabban a többségi külföldi tulajdonban lévő vállalatok hatékonysága a hazaiakhoz képest az egyes években. Az egyenletben rugalmas specifikációt használtunk, amely figyelembe vette az ágazati sajátosságokat. A regresszió megengedte, hogy mindhárom, a termelési függvényben szereplő változó konstansa és meredekségi paramétere ágazonként más-más értéket vegyen fel. A dummy változók és az egyenlet konstansa közötti kollinearitást a megfelelő változó kihagyásával szüntettük meg. Olyan specifikációt használtunk, ahol az ágazati dummyk paraméterértékét az összes megfigyelés átlagától vett átlagos eltérésként lehet értelmezni. Voltak olyan ágazatok, amelyek paramétereit nem tudtuk megbecsülni, mert egyszerűen nem volt elég megfigyelés a paraméterek azonosításához. Ezeket az ágazatokat, nagy koncentrátságuk miatt, amúgy is célszerű volt kihagyni a mintából. Ilyen volt például a 23-as ISIC-kódú kőolaj-feldolgozás. Terjedelmi okokból a táblázatokban csak az FDI-dummy paraméterértékét tüntettük fel, az ágazatspecifikus paramétereket nem. Bár érdekesek lennének, vizsgálatuk nem illeszkedne szorosan a cikk mondanivalójához.

² Az anyagfelhasználást az anyagjellegű ráfordítások, az anyagköltségek, az anyagjellegű szolgáltatás, az eladott áruk beszerzési értéke és az alvállalkozói teljesítmények összegeként számoltuk.

Az egyszerű, klasszikus regressziós modell OLS-becslésének eredményei α -ra³

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
FDI dummy	0,091	0,094	0,063	0,039	0,035	0,031
p-érték	0,000	0,000	0,000	0,002	0,001	0,002
Korrigált R^2	0,745	0,771	0,727	0,732	0,733	0,729
N	6179	7993	7846	8509	10965	19739

Az 1. táblázatban azt látjuk, hogy a külföldi vállalatok hatékonyságukat 3–9 százalékkal gyorsabban növelték a magyar cégeknél, és a dinamikában megmutatózó különbség időben csökkent a két vállalatcsoport között. Első megközelítésben tehát azt tapasztaljuk, hogy a hatékonysági különbség szinte a teljes időszakban növekszik, bár csökkenő ütemben. Ezt azonban semmiképpen nem lehet úgy interpretálni, mint *Caves* [1974], aki szerint ez arra utal, hogy a külföldi tulajdonos megjelenése és jelenléte ösztönözte hatékonyabb működésre a vállalatot. Ezt a magyarázatot azért kell fenntartással kezelni, mert az FDI a regresszióban erősen szimultán lehet. Könnyen elképzelhető, hogy a külföldi tulajdonos éppen azért fektet be egy adott vállalkozásba, mert az már eleve hatékonyabban működik, mint versenytársai. Ez nem ellentétes az átmenet privatizációs irodalmának megállapításaival, amely szerint a vállalatvezetők esetleg már a privatizáció előtt igyekeztek hatékonyabbá tenni a vállalatokat, hogy demonstrálják saját rátermettségüket a jövőbeli tulajdonosok előtt. Ekkor a tőkebefektetés és a hatékonyság együttesen határozódik meg, és nem lehet egy egyenlettel magyarázni az FDI következményeit. Ahhoz azonban, hogy a valós hatását felmérjük, szimultán regressziós egyenletrendszerben kell becslést végeznünk.

Az FDI szimultaneitásának korrekciója

Ebben a keretben egy egyszerű kétegyenletes modellt használunk, ahol az első egyenlet (1) magyarázó változói közül a külföldi működő tőke beáramlását tekintjük endogénnek, amelyet külön egyenletben kell formalizálni.

$$\begin{aligned} fdi_i = c + \sum_{j=1} \pi_j + \sum_j \eta_j^1 * sh_j + \sum_j \eta_j^2 * sh_j(-1) + \sum_j \kappa_j^1 * ef_i + \sum_j \kappa_j^2 * ef_i(1) + \\ + \sum_j \lambda_j^1 * sh_i * ef_i + \sum_j \lambda_j^2 * sh_i * ef_i(-1) + u_j \end{aligned} \quad (2)$$

Ahol a sh_i a vállalat részesedését jelenti a hazai teljes termelésből ágazati szinten, míg az ef_i változó a munkaerőköltségek és a nettó eladások arányát jelent. Minden változót jelen periódusban és késleltetve is szerepeltettünk, illetve a jelenbeli és a késleltetett értékek szorzata is megjelent a magyarázóváltozók között.⁴

³ A becslés specifikációs problémáira utal, hogy a hibatag normális eloszlása nem mindig teljesül, van, amikor csak a szimmetriát lehet bizonyítani. Ha az egyenleteket szintadatokkal becsültük volna, eleve nem valószínű, hogy szimmetrikus reziduumokat kaptunk volna, ami szükséges feltétel lenne a hiba normalitásához. A növekedési ütemekkel azonban ez a feltétel gyakran teljesül, és nem ritkán a kurtózis (csúcsosság) is megfelelő.

⁴ Az probit egyenletben π az ágazati konstans, míg η , κ és λ az ágazati meredekségi paramétereket jelenti az egyes változókra. Az egyes indexű paraméterek a jelenbeli, a kettes jelzésűek a késleltetett változókkal állnak együtt és c a regresszió konstansa.

A (2) egyenlet a külföldi befektetők motivációját foglalja össze, ebben a magyarázott változó az FDI dummy. Két dolgot vettünk figyelembe, a már említett „endogén” hatékonyság proxyját és a cég részesedését, amelyet a (TEÁOR-szerkezet szerinti) iparági termelésen belüli részesedéssel közelítettünk. Mind a két változó ágazatspecifikus konstans és meredekségi paraméterrel rendelkezett, ezen felül az egyenlet a kettő interakcióit is tartalmazta. A második egyenletben a paraméterek előjelei a vártnak megfelelően alakultak, vagyis a hatékonyságra és a piaci részesedésre is pozitívan reagáltak a befektetők. A szorzatok szintén pozitívak voltak, ami az mutatja, hogy valószínűleg számottevő lehet a méretgazdaságosságból fakadó hatékonyság az egyes ágazatokban, és hogy ez fontos motiváció a külföldi működő tőke számára is.

Ezzel a becslési módszerrel az a probléma, hogy ha a (2) egyenlet magyarázóváltozója bináris, akkor nem lehet azonosítani α -át. Ennek ellenére nem lehet azt mondani, hogy ez a becslési módszer teljesen haszontalan lenne. A probitbecslést használó *Nelson–Olson*-modell eredményei kvalitatívan (előjel szempontjából) mindenképp relevánsak. A becslés így azt mutatja, hogy az időszak elején tipikusan szignifikánsan pozitív a külföldi működőtőke-befektetések paramétere, míg az időszak második felében többször nulla (nem szignifikáns), tehát hazai cégek a külföldiekhez hasonló ütemben emelték hatékonyságukat. Itt kell megemlítenünk egy munkát, amely pontosan ezt a hibát követte el. *Schoors – var der Tol* [2001] treatment-regressziót becsültek meg egy magyar adatbázissal. Munkájukból az derül ki, hogy valójában pont egy olyan *Nelson–Olson*-becslést tesznek, ami az FDI hatásának számszerűsítésére nem alkalmas. Mint láttuk, a *Nelson–Olson*-féle számítás túlbecsüli α abszolút értékét, ezért helytelenül interpretálták úgy a magas paraméterértékeiket, mintha azok az FDI hatását mutatnák.

A *Nelson–Olson*-becsléseket az FDI-dummy termelésre gyakorolt hatásáról a 2. táblázatban foglaltuk össze. A táblázat azt mutatja, hogy ha figyelembe vesszük a szimultaneitást, hogyan változik a külföldi tőkebeáramlás hatása a termelés dinamikájára a többi feltétel változatlansága esetén. Láthatjuk, hogy 1993-ban, 1994-ben és 1996-ban a hatás szignifikáns volt, vagyis ezekben az években a külföldi tulajdonos részesedésének emelkedése szignifikáns pozitív hatást fejtett ki a termelésre. 1995-ben és 1997-ben ez a hatás nem volt szignifikáns, míg 1998-ban már a magyar vállalatok emelték gyorsabban hatékonyságukat (az azonos inputfelhasználás melletti termelést). Mindenesetre az időszak végén érdekes dolgot figyeltünk meg. A külföldi tulajdonrész emelkedésével már nem nőtt gyorsabban a termelés az ugyanolyan megfigyelhető tulajdonságokkal rendelkező cégek között: ebben az évben a hatékonyság szempontjából már az volt a jó hír, hogy a hazai cégek gyorsabban növelték azt, mint a külföldiek.

2. táblázat

A Nelson–Olson-modell becslésének eredményei α -ra

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
FDI dummy	0,924	0,85	0,12	0,591	0,042	-0,217
p-érték	0,000	0,000	0,21	0,000	0,11	0,01
Korrigált R^2	0,745	0,777	0,727	0,733	0,731	0,729
N	6173	7987	7835	8504	10965	13739

Az önszelekciós torzítás korrekciója – módszertani kérdések az eddigi irodalommal kapcsolatban

Az egyszerű regressziós egyenlet becsléseit nemcsak a szimultaneitás torzíthatja, hanem az is, hogy a megfigyelt külföldi beruházásokkal kapcsolatos vállalati jellemzőket meg tudjuk-e egyáltalán figyelni. Az, hogy mely vállalatok termelési jellemzőit tud-

jük megfigyelni külföldiként vagy hazaiaként, nem véletlenszerűen oszlik el a különböző hatékonyságú vállalatok között, ezért a befektetést ismét egy külön egyenletben érdemes modellezni.⁵ A szelekciós egyenletben azt magyarázzuk, hogy milyen motivációi vannak a külföldi befektetőnek, míg az (1) egyenlet egy, a befektetők „részhajlását” ellensúlyozó korrekciós taggal bővül. (Lásd a B mellékletet.) A két egyenlet hibatagjaival kapcsolatos megfelelő feltételek esetén ez a módszer konzisztens becslést ad a meredekségi paraméterekre (Blundell, 1998). Ezt a módszert többen használják (Djankov – Hoekman, 1999, 2000; Dmijan – Knell – Rojec, 2000).

A becslési módszer azonban azt feltételezi, hogy csak a külföldi vállalatok első egyenletben szereplő jellemzőit tudjuk megfigyelni, a hazai tulajdonúakét nem. Ez hiányos modellhez vezet, bár a becslésnek a külföldi tulajdonú vállalatokra vonatkozó része konzisztens.

A teljes modell három regressziós egyenletet tartalmaz. (Lásd a B mellékletet.) Az első regresszió a korábbi (2) egyenletnek felel meg, hiszen a működőtőke-beruházások motivációit foglalja össze. A második egyenlet egy olyan regresszió, amely nem más, mint az (1) egyenletre mindazon megfigyelésekkel elvégzett becslés, amelyekben az FDI dummyja 1. Szerepel még a regresszióban egy – a mellékletben definiált – korrekciós tag is. A harmadik regresszió pedig azon megfigyelésekkel becslési az (1) egyenletet, amelyekben az FDI-dummy értéke 0. Ennek a becslésnek az előzőtől szintén különböző – a B mellékletben leírt – saját korrekciós tagja van. Mi az önszelekciós regressziókban szereplő kétfajta korrekciónak a közgazdasági interpretációja? A magyarázatban Maddala [1983] a kérdéssel foglalkozó fejezetének intuíciói alapján járunk el.

Az adatbázisban szereplő vállalatok közül nemcsak a külföldi tulajdonosok keresték a jobb cégeket, hanem a jobban teljesítő cégek is keresték a külföldi befektetőket, ezért is próbálták a menedzserek demonstrálni saját rátermettségüket, bizván abban, hogy a majdani új tulajdonos ezt később honorálja. Ennek a fordítottja is érvényes lehetett, aki nem volt képes jól teljesíteni a vállalat átalakításának időszakában, az hajlamos volt megakadályozni a cég külföldiek részére történő privatizálását. Magyarán, a kezdetben jól vezetett és hatékonyabb cégek inkább kerültek külföldi tulajdonba. Viszont a rosszabbul vezetett cégek tudatosan kerültek a külföldi tulajdonlásra. A kölcsönös keresési folyamat eredményeképpen a nagyobb piaci részesedéssel, hatékonyabban működő cégek inkább kerültek külföldi többségi tulajdonba, míg a múltban kevésbé sikeres cégek inkább hazai tulajdonossal vágtak neki a túlélésnek. Ez az eredmény már ismerős a Nelson–Olson-modellből, és a (2) egyenletből is.

Az önszelekciós regresszióban ugyanez az egyenlet írja le azt, hogy melyik elem kerül az egyik csoport mintájába (FDI dummy=0), és melyik a másikba (FDI dummy=1). Mivel a jobban működő cégek keresték a külföldi befektetőket, a gyengébbek pedig kifejezetten kerültek azokat, ezért kétféle olyan önszelekciós cselekvés volt, amelyre különböző korrekciós algoritmust kell alkalmazni.⁶ (Lásd a 3. táblázatot.)

⁵ Kenny – Lee – Maddala – Trost [1979] egy olyan modellt mutattak be, amely az önszelekciós torzítást és a szimultánitást egyidejűleg vette figyelembe. Az adatbázis korlátai miatt ezt a modellt nem alkalmazhattuk.

⁶ Az egyenletek hibatagjaira tett eloszlási feltételek érvényessége esetén kiszámíthatók a korrekciós változó azon értékei, amelyeket az (1) regressziós egyenlet 0, illetve az 1 FDI-értékű rekordjaiban figyelembe kell venni. Ez az eljárás azonos az irodalomban kezelési regresszióknak (treatment regression) nevezett módszerrel (Greene, 2000), csak az önszelekciós regresszióban a két dummyértéknek megfelelő regressziókat használunk, míg az irodalom inkább egyetlen egyenletbe rendezi ezeket az információkat. Ez utóbbi módszer korlátozottabb feltevéseket jelent, mert ugyanolyan eloszlású hibatagot implikál mind a külföldi, mind a hazai többségi tulajdonú cégekre.

Az önszelekciós (treatment) modell becslési eredményei α -ra

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
FDI dummy	0,192	0,099	0,089	0,044	0,039	0,018
p-érték	0,000	0,053	0,334	0,464	0,344	0,594
LR-teszt	–	–	+	+	+	+
Log L	–6340	–8083	–7803	–8657	–9832	–12697
N	6179	7993	7846	8549	10965	13739

Megjegyzés:

1. Az önszelekciós modellt ML-módszerrel hatékonyan becsültük.
2. A táblázatban az LR-tesztsor annak a null hipotézisnek az elutasítását (+) vagy el nem utasítását jelenti (–), hogy van-e önszelekciós torzítás a becsült mintában. Ha az LR-tesztnél a + jel áll, akkor a cikk 1. táblázatának megfelelő évében szereplő OLS-paramétert kell figyelembe vennünk, és nem ebben a táblázatban szereplő értéket.

A keresztmetszeti becslések értékelése

A három különböző és egymással csak korlátozottan összehasonlítható regressziós becslés igen eltérő eredményeket hozott az egyes évekre vonatkozóan, azonban bizonyos következtetéseket így is levonhatunk.

A keresztmetszeti becslésekből kitűnik, hogy a hatékonyságnövekedés különbsége idővel csökkent a két vállalatcsoport között. Az időszak elején az átmenetben meggett kulcsfontosságú lépéseknek – az új számviteli törvény, a csődtörvény – szerepük volt abban, hogy az átlagos magyar vállalat gazdálkodása ne romoljon egyre gyorsabban a külföldi vetélytársakéhoz képest. A csődtörvény a nem hatékony magyar vállalatokat nagy számban megszüntette. Természetesen ezek vagyona nem ment kárba (Szanyi, 2001), hanem az új tulajdonosok javuló hatékonyságot értek el a korábban nem hatékonyan használt vagyontárgyakkal.

Az időszak első felében mindhárom becslésben a hatékonyság növekedése magasabb volt a külföldi többségi tulajdonú cégeknél, mint az időszak második felében (amely gyakorlatilag a Bokros-csomag utáni időszak). A Bokros-csomag váratlan forintleértékelésének az export profitabilitásának emelésén keresztül elsősorban a külföldi cégek hatékonyságára kellett volna hatást gyakorolnia, hiszen ezek a vállalatok jelentették az exportteljesítmény javulásának fő húzóerejét. A hatékonysági hatás vagy olyan rövid volt, hogy az nem húzódott át több évre, vagy nem a külföldi tulajdonú cégek profitáltak jobban belőle, esetleg más tényezők ellensúlyozták.⁷ Mit jelenthet ez? Az időszak második felében mindhárom becslési módszer szerint már jóval lassabban nőtt a hatékonysági különbség a két vállalatcsoport között. Elképzelhető, hogy idő kellett ahhoz, hogy a magyar vállalatok jobb szervezési, értékesítési módszereket, új technológiákat vegyenek át, és így hatékonyságban fel tudják venni a versenyt a külföldi cégekkel. Lehet, hogy ez a folyamat a késleltetett hatás miatt csak az 1995 utáni időszakban mutatkozott meg. Ez ellensúlyozhatta valamennyire a külföldi tulajdonú cégek gyors exportnövekedéséhez kapcsolódó hatékonysági előnyöket.

Figyelemre méltó, hogy az időszak záró évében már mindhárom becslési módszer a legalacsonyabb hatékonyságbeli növekedéskülönbséget mutatja a két vállalati kör között. Az egyszerű regressziós módszer szerint a külföldi cégek hatékonyságnövekedési

⁷ Halpern [1997] mutat be olyan változást, amely a stabilizációs csomag profitot növelő hatására utal a külföldi vállalatok esetén.

előnye háromszázalékos volt, az önszelektív regresszió szerint nem volt ilyen előny, míg a *Nelson–Olson*-módszer alapján már a magyar feldolgozóipari cégek emelték gyorsabban hatékonyságukat.

Az önszelektív becslések mindezek mellett azt is bemutatják, hogy az önszelektív hatás az első két év kivételével nem volt jellemző a külföldi működőtőkebefektetésekkel kapcsolatos döntésekben. Ennek egyszerű oka lehetett, mégpedig az, hogy a jobb cégek hamar elfogytak a privatizáció során. A rosszabb cégeket pedig vagy felszámolták (*Szanyi, 2001*), vagy olyannyira javítottak hatékonyságukon, hogy már ebben a tekintetben nem különböztek a többi cégtől.

Nem lehetünk biztosak abban, hogy a külföldi tulajdonú cégeknek az időszak elején megfigyelt magas relatív hatékonyságnövekedése nem csak azt jelenti, hogy adataink megbízhatatlanok és szisztematikusan torzítanak. Elképzelhető, hogy valójában megbízhatatlan adataink miatt egyszerűen túlbecsültük a külföldi cégek hatékonyságának dinamikáját az időszak elején. Ez bekövetkezhet, ha a külföldiek túl lassan növekedő tényezőfelhasználást vagy az eladások túl gyors növekedését jelentik. A magyar cégeknél a fordított viselkedés jelentené a hatékonyság (Total Factor Productivity – TFP) növekedésének alulbecslését. Nem biztos azonban, hogy az adatok minőségével van probléma. Lehet, hogy az adatok jók, csak az átmeneti viszonyok még túlságosan erősen hatnak ahhoz, hogy jól viselkedő termelésfüggvény-paramétereket kapjunk a jól megfigyelt adatokkal, és ezért persze a paramétereket sem lehet a szokásos módon interpretálni. Mit értünk ezen? Ha például egyszerű *Cobb–Douglas*-féle specifikációval aggregált termelési függvényeket becsülünk meg, a tényezőrugalmasságok az időszak elején egynél kisebbek. Idővel egy fölé emelkednek, de nem esnek messze tőle.⁸ A konstansparaméterről ekkor beszélhetünk a hatékonyság növekedési ütemeként. Kivételnek számít azonban az 1992-es és az 1993-as év, amikor egy fontos elméleti feltevés nem teljesült, mivel a szintbecslésekben az állóeszköz-állomány nettó eladásokra vonatkozó elaszticitása inszignifikáns volt. Nemcsak az aggregált (a teljes feldolgozóiparra vonatkozó) becslésekben volt ez így, hanem az ágazati különbségeket figyelembe vevő regressziókban is. Ez az átmenethez kapcsolódó jelenség a táblázatokban bemutatott, differenciált egyenletekben becsült paraméterértékek közül az 1993-as évet érinti hasonló módon. Tehát ezt az évet nem érdemes figyelembe venni, mert vagy az adatok megbízhatatlansága, vagy az átmenet bizonytalansága okozta ezt a furcsaságot.

Természetesen 1998 nem értékelhető fordulópontként a magyar vállalatok relatív hatékonyságnövekedése szempontjából, mert hiányzik a következő két év adatainak elemzése. Az eddigi eredmények bizonyos szempontból optimizmusra adnak okot a hazai cégek életképességére vonatkozóan, mert a külföldi vállalkozások hatékonysági előnyének növekedési üteme a kilencvenes évek második felében erősen lelassult, és 1998-ra lehet, hogy megállt. Ez az önmagában nem túl meglepő következtetés arra épül, hogy mind a külföldi, mind a hazai tulajdonú cégek „ugyanarról a piacról élnek”, tehát a feldolgozóipari termékek piaca ugyanolyan itthon és külföldön is. Mivel e termékek kereskedelme a leginkább akadálymentes, ezért ez a hipotézis nem ésszerűtlen. Ha adataink megbízhatóak, akkor nem valószínű, hogy az egyik vállalati kör hatékonysága folyamatosan romlik a másikkal képest, mert ez esetükben az egységköltség folyamatos emelkedését jelentené a másik vállalati körrel szemben. Bizonyos idő után be kell következnie valamilyen hatékonyságbeli korrekciónak a hazai vállalatok javára, ha úgy gondoljuk, hogy a magyar tulajdonú vállalatok megpróbálják felvenni a versenyt a külföldi jelenléttel működő cégekkel szemben. Márpedig a kilencvenes évek második felében tömeges csődökről már szó sem volt.

⁸ Nem csoda, hogy Halpern [1997] szintadatokkal végzett becslése során nem használ létszámadatokat, helyettük béradatokkal dolgozik. Sajnos, ezekkel nem rendelkezünk.

Azonban e magyarázattal szemben ellenvetések is tehetők. Az intra-indusztriális kereskedelem magas aránya a feldolgozóipari külkereskedelemben pontosan arra utal, hogy a termék differenciáció fontos motivációja a termelésnek. Így nemcsak az okozhatja a hatékonyság gyorsabb emelkedését, hogy a külföldi tulajdonos jobban használja ki az X-hatékonyságban rejlő lehetőségeket, hanem az is, hogy a vállalatok egyre inkább olyan termékeket gyártanak, amelyek monopolisztikusan versenyeznek. Tehát a hatékonyságnövekedések ütemkülönbségeinek csökkenése abból is fakadhat, hogy a magyar vállalatok is egyre sikeresebben különböztetik meg termékeiket. A költséghatékonyság és a monopolisztikus verseny sikerességét így nem lehet szétválasztani.

Összefoglaló

A magyar és a külföldi vállalatok technológiai különbségeit összefoglaló egyszerű egyenlet szerint a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok 3–9 százalékkal gyorsabban növelték hatékonyságukat a vizsgált 1993 és 1998 közötti időszakban. (Az eredményeket lásd az 1. táblázatban.) Az időszak első felében ez a különbség magas, míg később jóval alacsonyabb volt. Nem biztos azonban, hogy ez a különbség pusztán a külföldi tulajdonosok hatásának tulajdonítható. Először a külföldi közvetlen tőkebefektetés szimultaneitását vettük figyelembe, ami azt jelenti, hogy az FDI és a hatékonyság egyidejűleg és együtt határozódik meg, tehát nem lehet egyetlen regressziós egyenletben jó tulajdonságokkal becsülni a külföldi tőke hatását. Majd a vállalatok önszelektív magatartásával korrigáltunk, ami arra a jelenségre utal, hogy a hatékonyabb vállalatok kerestek és találtak maguknak külföldi befektetőket, a kevésbé hatékonyan működő vállalatok pedig kifejezetten kerülték őket.

A szimultaneitás korrekciójához kapcsolódó eredményeket csak kvalitatívan tudtuk megragadni. A két korrigált modell becslése során arra a következtetésre jutottunk, hogy a vizsgált időszak első felében a külföldi többségi tulajdonú vállalatok gyorsabban növelték dinamikus előnyüket a többi vállalattal szemben, mint az időszak második felében. A külföldi vállalatok dinamikus hatékonysági előnye valamennyi becslési módszer szerint az időszak utolsó évében a legalacsonyabb. Az esetleges „trendforduló” megállapításához valószínűleg hosszabb idő és a felhasznált változók körének bővítése szükséges.

Az elemzés eredményei megerősítik azt, hogy a hatékonyságjavulásban a külföldi tulajdonosok szerepe időben csökkenő. Ennek számos lehetséges oka közül az egyik az, hogy a külföldi befektetők eleve a nagy profittartalmú, monopol jellegű piacokra ruháztak be a kilencvenes évek elején. Időközben több piacon a verseny többszereplőssé és intenzívebbé vált, amelyben jelentős szerepet játszhatott az import, ezért az évek során nőtt a hatékonyság is. A magyar cégek szintén különböző csatornákon keresztül (technológia és tőkejavak importja, learning-by doing) – ha nem is javítottak, de – egyre inkább képesek voltak megakadályozni relatív versenypozíciójuk további romlását (*Grossman – Helpman*, 1991). Ebben nemcsak közvetlen, hanem közvetett (spillover, externália-) hatások is szerepet játszhattak, úgymint a munkaerő mobilitása révén a felhalmozott ismeretek áramlása a két cégcsoport között, a technológia importja és az is, hogy a magyar cégek is egyre sikeresebben léptek a termék differenciáció útjára.

A) melléklet

A Nelson–Olson-modell

A szokásos szimultán egyenletrendszerből ez a specifikáció annyiban különbözik, hogy itt az egyik endogén változó bináris. Ennek több becslési módját írta le az irodalom (*Nelson – Olson*, 1978, *Amemiya*, 1978, 1979). Az alábbi modellben γ_1 az általunk keresett paraméter, amely az FDI-változóhoz (y_2 -hoz) tartozik. Az X-ek a többi megfigyelt változót jelölik. Mi

a *Nelson–Olson*-módszer (*Nelson – Olson, 1978*) egyik változatát használtuk egy egyszerű kétegyenletes keresztmetszeti modellben (*Maddala, 1983, 244. o.*):

$$y_1^* = \gamma_1 y_2^* + \beta_1' X_1 + u_1$$

$$y_2^* = \gamma_2 y_1^* + \beta_2' X_2 + u_2$$

ahol: y_1 -t teljesen megfigyeljük, míg y_2 csonkolt normális.

Tehát $y_1 = y_1^*$ és $y_2 = y_2^*$ ha $y_2^* > 0$ és $y_2^* = 0$ különben.

Ezzel a módszerrel az a probléma, hogy ha a második egyenletünk magyarázott változója (az FDI) bináris, és nem csonkolt normális, akkor a szokásos probitbecsléssel nem tudjuk azonosítani az FDI paraméterét. A redukált formában az FDI paramétere helyett csak annak a második egyenlet hibatagjának szórásával alkotott szorzatát kaphatjuk meg:

$$y_2 = \frac{\gamma_2}{\sigma_2} y_1 + \frac{\beta_2'}{\sigma_2} X_2 + \frac{u_2}{\sigma_2}$$

$$y_1 = \gamma_1 \sigma_2 y_2 + \beta_1' X_1 + u_1$$

Ezért csak előjel szempontból értékelhetők az ezzel a módszerrel nyert eredmények.

B) melléklet

Az önszelekciós/önkiválasztásos becslés

Maddala [1983] alapján tegyük fel, hogy van két csoportunk, amelyek tagjai kétféle módon cselekedhetnek. A két cselekvés eredményét jelöljük y_1 -vel és y_2 -vel.

A cselekvés motivációit foglaljuk össze az $\beta_1' X_1$ és a $\beta_2' X_2$ mátrixban és vezessük be, hogy $u_1 = y_1 - \beta_1' X_1$ és $u_2 = y_2 - \beta_2' X_2$ és $\sigma^2 = \text{var}(u_1 - u_2)$.

$$\text{Ha } Z = \frac{\beta_1' X_1 - \beta_2' X_2}{\sigma} \text{ és } u = \frac{u_2 - u_1}{\sigma}.$$

Ha egy individuum jobban jár az egyik választással, mint másikkal, az azt jelenti, hogy $u < Z$. A két tevékenység közötti választás közös eloszlása normális.

Az első cselekvés és a második cselekvés feltételes várható értéke (regressziója) ekkor így adható meg:

$$E(y_1 | u < Z) = \beta_1' X_1 - \sigma_{1u} \frac{\phi(Z)}{\Phi(Z)},$$

illetve

$$E(y_2 | u > Z) = \beta_2' X_2 + \sigma_{2u} \frac{\phi(Z)}{1 - \Phi(Z)},$$

ahol $\sigma_{1u} = \text{cov}(u_1, u)$ és $\sigma_{2u} = \text{cov}(u_2, u)$.

Felhasznált források

- Aitken, B. – Harrison, A. E. [1999]: Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, Vol. 89, 605–618. o.
- Amemiya, T. [1979]: The Estimation of a Simultaneous Equation Tobit-model. *International Economic Review*, Vol. 20, 169–181. o.
- Amemiya, T. [1984]: Tobit Models: A Survey. *Journal of Econometrics*, Vol. 24, 3–61. o.
- Amemiya, T. [1978]: The Estimation of a Simultaneous Equation Generalised Probit Model. *Econometrica*, Vol. 46, 1193–205. o.
- Blundell, R. [1998]: *Microeconometrics*. Egyetemi jegyzetek, University College London.
- Borensztein, E. – De Gregorio, J. – Lee, J.-W. [1998]: How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics* Vol. 45, 115–135. o.
- Caves, E. R. [1974]: Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets. *Economica*, May, 177–193. o.
- Corden, W. M. [1989]: Effects of Protection on Monopoly Profits and X-Efficiency Effects of Protection and Monopoly. In: *Trade Policy and Economic Welfare*. (Ed. M. W. Corden), Oxford University Press, Oxford, UK (Reprint of the 1974 Edition).
- Djankov, S. – Hoekman, B. [2000]: Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. *World Bank Research Quarterly*, January, 49–64. o.
- Djankov, S. – Hoekman, B. [1998]: Avenues of Technology Transfer: Foreign Investment and the Productivity Change in The Czech Republic. *CEPR Discussion Paper Series*, No 1883., London.
- Dmijan, J. – Knell, M. – Rojec, M. [2000]: What Role Does FDI, Adsorptive Capacity and Trade Play in Transferring Technology to Eastern Europe? Evidence from Panel Data for Estonia and Slovenia. Mimeo.
- Éltető, A. [2001]: The Competitiveness of Hungarian Companies. HAS Institute for World Economics, Working Paper, No. 118.
- Greene, W. [2000]: *Econometric Analysis*. New York. Prentice-Hall Publishers.
- Grossman, M. G. – Helpman, E. [1991]: *Innovation and Growth*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Haddad, M. – Harrison, A. E. [1993]: Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco. *Journal of Development Economics*, October, Vol. 42, 53–73. o.
- Halpern L. [1997]: Vállalati magatartás és a mikroökonómiai környezet átalakulása. (Firm Behaviour and the Transformation of Microeconomic Conditions. In Hungarian.) HAS Institute of Economics, Mimeo.
- Hamar J. [2001]: A külföldi és hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, Vol 65, 4–34. o.
- Horstmann, J. I. – Markusen, J. R. [1989]: Firm Specific Assets and the Gains from Direct Foreign Investment. *Economica*, February, Vol. 56, 49–59. o.
- Kentor, J. [1998]: The Long Term Effects of Foreign Investment Dependence on Economic Growth, 1940–1990. *American Journal of Sociology*, January, Vol. 103, Nr 4, 1024–1047. o.
- Kenny, L. W. – Lee, L. F. – Maddala, G. S. – Trost, R. P. [1979]: Return to College Education: An Investigation of Self-Selection Bias Based on the Project Talent Data. *International Economic Review*, Vol. 20, Nr 3, 775–789. o.
- Lücke, M. – Szalavetz, A. [1997]: Export Reorientation and Transfer of Know-how and Technology – the Case of Hungarian Manufactured Exports. *Kieler Arbeitspapiere*, Nr. 801, Kieler Weltwirtschaftliches Institut.
- Maddala, G. S. [1983]: *Limited-dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Econometric Society Monographs. Cambridge University Press, Cambridge UK.
- Major, I. – Vezzoni, C. – Szalavetz, A. [1999]: Company Restructuring after Privatisation in Hungary Between 1988–1997. In *Privatization and Economic Performance in Central and Eastern Europe*. (Ed. I. Major), Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Nelson, F. D. – Olson, L. [1978]: Specification and Estimation of a Simultaneous-equation Model with Limited Dependent Variables. *International Economic Review*, Vol. 19, 695–709. o.
- Nickell, S. [1996]: Competition and Corporate Governance. *Journal of Political Economy*, Vol. 104, 721–746. o.
- Schoors, K. – Van der Tol, B. [2001]: The Productivity Effect of Foreign Ownership on Domestic Firms in Hungary. SBS, Oxford University, Mimeo.
- Szanyi, M. [2001]: Life After Death: Is Reallocation of Financially Distressed Firms' Assets Efficient? – Results from an Empirical Survey. Mimeo.

T Ü K Ö R

„...az Alföld a magyarság szíve, s ami ott sikertelen, az más részeken erőre kapni,
s a hazára nagy befolyást gyakorolni nem fog.”
(Kemény Zsigmond)

Kecskemét, a Dél-Alföld „kistigrise” és a külföldi működőtőke-beruházások

– I. rész

MARSA ANIKÓ

Napjainkban egyre sürgetőbb feladat Magyarországon a regionális különbségek mérséklése, ugyanis a 90-es évek piacgazdasági folyamatai következtében kettészakadt az ország. A területi fejlettségi aránytalanságok enyhítésében fontos szerepet játszanak a külföldi működőtőke-beruházások. Egyrészt a fejlesztéseken keresztül közvetlenül, másrészt a helyi adókhöz való hozzájárulásukkal segítik az adott térség gazdasági fejlődését. Ahhoz azonban, hogy a regionális területfejlesztési politikát a külföldi működőtőke-beruházásokra építsük, a kínálatorientált (a külföldi tőke beáramlására alapozó) stratégia mellett tudatos keresletorientált – vagyis belső erőforrásokat mozgósító – komplex fejlesztési politikát kell folytatni. Mindez a megfelelő közlekedési infrastruktúra, a helyi adópolitika, az intézményi háttér, a „multicsábító” infrastruktúra (ipari parkok, vám-szabad területek), humánerőforrás-fejlesztés, illetve marketingpolitika megteremtésében testesül meg. A kereslet- és a kínálatorientált területfejlesztési politika együttes alkalmazásának sikerét pedig majd a helyi lakosság, a munkavállalók és a multik közös megelégedettsége fogja előbb vagy utóbb jelezni. A cikk első részében megvizsgálom a térség beruházásvonzó tényezőit és a tudatos, belső erőforrásokat mozgósító gazdaságpolitikáját. Emellett írok a letelepedő multinacionális cégek eredményeiről, illetve pozitív és negatív hatásaikról.

1999-ben kezdett kutatásom során arra kerestem a választ, hogy a regionális fejlettségi aránytalanságokat hogyan lehet legyőzni a külföldi működő tőke segítségével. Mindezt – kecskemétiéként – a szülővárosom példáján keresztül szemléltetem. Ugyanis míg a Dunántúl fokozatosan hozzákapcsolódik Kelet-Ausztriához, s a Tiszántúl pedig képtelen megoldani az egyre sokasodó gondjait, addig a szintén kedvezőtlen helyzetű Duna–Tisza köze központjaként számon tartott Kecskemét viszonylag jó helyzetben az Alföld fővárosaként mindig is fontos szellemi és gazdasági központ volt, és az elmúlt

évek során a térség gazdasági fejlődésének húzóerejévé vált. A városba érkező külföldi beruházóknak, illetve az önkormányzat gazdaságpolitikájának köszönhetően Kecskemét a tíz legdinamikusabban fejlődő városok egyike, ha a beáramló tőkét számítjuk. Néhanyan már Budapest külvárosaként tartják számon a „hírös várost”. Mások úgy vélekednek, hogy Kecskemét ugyanazt a szerepet játszhatja a közeljövőben a Dunától keletre eső területeken, mint amit ma Székesfehérvár tölt be a Dunántúlon. Mint közismert, az ősi királyi székhely a világ 10 leggyorsabban fejlődő városa közé tartozik. Kecskemét bizonyos szempontból hasonlít is Fehérvárra. Jól megközelíthető: közúti és vasúti csomópont. Alig egyórányira fekszik a fővárostól. A lélekszáma csaknem ugyanakkora, mint Fehérváré (105 ezer). Tanulmányomban megvizsgálom a térség beruházásvonzó tényezőit; írok a letelepedő multinacionális cégek eredményeiről, illetve pozitív és negatív hatásairól. Megszólamatom a kecskeméti külföldi beruházások vezetőit, akik vállannak az itteni tapasztalataikról. Emellett összevetem a külföldi, illetve a magyar kézben levő vállalatok dolgozóinak munkájukkal való elégedettségét. Majd pedig a külföldi beruházások megítélését hasonlítom össze a kecskeméti, illetve a magyar lakosság körében. Végül szólok a jövőbeli lehetőségekről, reményekről.

REGIONÁLIS FEJLETTSÉGI ELTÉRÉSEK HAZÁNKBAN

A rendszerváltást követő években erőteljes területi differenciálódás ment végbe, melynek következtében az ország térszerkezete, területi tagoltsága lényegesen eltér a rendszerváltás előtti helyzettől. Az új térszerkezetet a 90-es évek piaccgazdasági folyamatai – a gazdasági szervezetek számának robbanásszerű növekedése, a külföldi tőkebefektetésekre épülő gazdasági megújulás, a globalizálódó piac hatása és a párhuzamosan jelenlevő válságjelenségek (munkanélküliség, hagyományos ágazatok válsága) – alakították ki. A területi átalakulás természetesen még nem fejeződött be, hiszen az Európai Unióhoz való kapcsolódással új lehetőségek és források nyílnak majd meg előttünk a területfejlesztés terén. Az új térszerkezetnek négy meghatározó eleme van, melyekben még megfigyelhetők az évszázados örökségek – kelet–nyugat, falu–város megosztottság – is. Az első jelentős tényező a főváros kiugró fejlődése az ország többi részéhez viszonyítva. Budapestnek az országos GDP-ből való részesedése 39,1 százalék, az egy főre jutó megtermelt GDP értéke közel 90 százalékkal meghaladja az országos átlagot. A területi differenciálódásnak egyértelmű nyertese a budapesti agglomeráció volt. Budapestet Közép-Magyarország követi (az egy főre jutó GDP-t tekintve 50 százalékkal az országos átlag felett); majd Nyugat-Dunántúl (az országos átlagot mintegy 10 százalékkal meghaladva); Közép-Dunántúl (az országos átlaghoz közelítve); Dél-Dunántúl; Dél-Alföld és Észak-Alföld következnek (növekvő – kb. 20 százalékos – lemaradással az országos átlagtól), végül a sort Észak-Magyarország zárja (30 százalék körüli lemaradással az országos értéktől). (*Gyévai, 2000*)

A nyugati térségek fejlettsége a kedvező földrajzi fekvésnek (közel Nyugat-Európához), a mobilabb gazdasági szerkezetnek, a magasabb iskolázottságának és a magasabb szakmakultúrának köszönhető. Ezek a tényezők magyarázzák azt a tényt, hogy a külföldi működő tőke 80 százaléka ide, az ország területének alig egynegyedére koncentrálódik: a budapesti agglomerációba 60-65, az észak-dunántúli térségbe pedig 16 százalék. Emellett, ha az ország erőforrástérképét vizsgáljuk, akkor azt mondhatjuk, hogy Közép-Magyarországon összpontosulnak a legképzettebbek. Itt a 25 évesnél idősebb népesség 18,6 százalékának van felsőfokú végzettsége. Ezzel szemben Észak-Alföldön és Észak-Magyarországon majdnem 20 százalék azoknak az aránya, akik még a 8 általánost sem végezték el. Pedig a szakképzetlen, alacsony iskolázottságú rétegek

elhelyezkedési esélyei rendkívül rosszak, s ehhez még az is hozzájárul, hogy a munkaerő mobilitása közismerten alacsony hazánkban. A térség munkaerejének hatékonysága mellett éppen olyan fontosak a jövőbeni munkakultúra tekintetében a tudományos kutató-fejlesztő kapacitások. A K+F helyek száma Közép-Magyarországon közel tízszerese az észak-magyarországi értéknek. A kutatási ráfordítások 68 százaléka is a közép-magyarországi humánereforrás színvonalát emeli, míg Észak-Magyarországra csak 2 százalék jut. Az előbbi adatok nemcsak Közép-Magyarország (s benne Budapest) kiváltságos helyzetét mutatják, hanem a „nyugati” térségét is, hiszen Észak-Dunántúl térsége: a közép-dunántúli, nyugat-dunántúli régió és a budapesti agglomeráció térsége egyre inkább összefüggő körzettel fejlődik. (Belyó – Nyers, 1999)

A válság elhúzódásának az említett erőforráshiány mellett a keleti országrészben több oka is van. Az északkeleti megyéket érintette leginkább a szocialista piacokra épült nehézipar és a mezőgazdasági tömegtermelés összeomlása. Tovább rontja a helyzetet a kiépítetlen infrastruktúra, elsősorban az autópályák hiánya, amit helyi „kedvezményekkel” nem lehet ellensúlyozni.

Míg a nagyrégiós elemzés során a nyugat-kelet, illetve a főváros-vidék megosztottság volt a leginkább szembetűnő, addig a kistérségeket vizsgálva jóval differenciáltabb, eltérő növekedési pályákon haladó térségtípusok különíthetők el. A Központi Statisztikai Hivatal a kistérségek fejlettségi különbségeinek vizsgálatához egy 150 egységből álló kistérségi rendszert alakított ki. Egy-egy kistérség olyan földrajzilag is összefüggő, de a megyehatárokat át nem lépő települések együttese, amely a települések között ténylegesen megvalósuló munka-, lakóhelyi, ellátási (oktatás, kereskedelem, egészségügy), közlekedési stb. kapcsolatokon alapul. A kistérségi rendszerben a települések kapcsolataik révén egy vagy több központi településhez vonzódnak, az elnevezés pedig a központi település neve alapján történik. A KSH kistérségfejlettség elemzését (KSH BKMI, 2000) vizsgálván, megmutatkozik az új térszerkezet másik két tulajdonsága is: a kistérségek fejlődésének növekvő térbeli tagoltsága és a településhálózat erősödő gazdasági tagoltsága.

A térbeli dualitás megléte és növekedése alapján véve kedvezőtlen területi folyamat. A gazdasági növekedéssel járó regionális differenciálódás nem csak a Magyarországhoz hasonló fejlődő országok problémája. A globalizáció, a nemzetközi kereskedelem és a külföldi működőteke-beruházások az országos központok, nagyvárosok fejlődésének és az agglomerációk kialakulásának kedvez. Persze ez nem ad okot arra, hogy ne tegyünk semmit a területi különbségek csökkentése érdekében. A regionális politika mindazonáltal két pozitív következménnyel is járhat. Egyrészt a regionális különbségek mérséklésével fenntartható a politikai béke. Hiszen az a folyamat, mely során egy korábban virágzó térség fejlődése megáll, stagnál, majd válságba kerül, jelentős mértékben veszélyezteti a társadalmi-politikai békét. Másrészt a területi fejlettségi egyensúly az ország gazdaságát is stabilabbá teszi: kedvező munkamegosztás alakulhat ki a települések között, s ezáltal egyensúlyba kerülhet a gazdasági-társadalmi jövedelemmegoszlás is. Azonban mégis országszerte azt látni, hogy a regionális politikák sorra kudarcba fulladnak. A következőkben azt szeretném megvizsgálni, hogy mi lehet ennek az oka.

Az egyik magyarázat az, hogy a regionális politikák általában csak egy célt – a területi különbségek csökkentését – tűzik maguk elé, s csupán egy módszert használnak fel erre. Pedig csak akkor érhetnek el valós sikert, ha komplex megoldásokat dolgoznak ki, figyelembe véve az adott térség helyi adottságait. Emellett a területfejlesztés eredményei csak hosszú távon rajzolódhatnak ki, így nem illeszkednek a kormányok négyéves ciklusokban való megmérettetéséhez. Ráadásul a hosszú folyamat során végig nagy a forrásigénye a regionális fejlesztésnek: még a fejlett országokban is csak töredékét tudják előteremteni a szükséges összegnek. Ettől függetlenül a kormányok mindig gyors, lenyűgöző eredményt ígérnek, aminek az előbbiek miatt általában csalódás lesz a vége.

Mindemellett még egy jelentős feladatot kell teljesíteniük a fejlesztési politikával foglalkozóknak: össze kell hangolniuk az ipar- és a regionális politika céljait. Az erőforrások hatékony összpontosítása végett egyrészt decentralizálni kell a területfejlesztést, azonban ez nem jelentheti a fejlett területek további fejlődésének megakadályozását. Mégis azt kell tapasztalnunk, hogy napjainkban az iparpolitika és a regionális politika közötti feszültség egyre csak fokozódik. Mindez jórészt azzal magyarázható, hogy a globalizáció következtében növekedett a gazdasági-pénzügyi politikák érdekérvényesítő ereje, míg a regionális területfejlesztés lobbija megrendült. A következő alfejezetben a fejlettségi különbségek csökkentésének Magyarországon alkalmazott két fő módját vizsgálom: a „hagyományosat” (állami támogatásokat), illetve a 90-es évek végén előtérbe kerülő új módszert, a külföldi működőtőke-beruházásokat.

A fejlődési aránytalanságok leküzdésének két módja

Az állami területfejlesztés újdonságai a 90-es évek második felétől

A területi egyensúly megteremtését s az elmaradott térségek gazdasági, társadalmi és kulturális felzárkóztatását célzó átfogó politika és területrendezési koncepció összehangolására az Országgyűlés 1996-ban törvényt alkotott. Az 1996. július 5-én hatályba lépő XXI. számú törvény meghatározta a területfejlesztés fő feladatait, s egyben a feladatok elvégzésének megkönnyítése érdekében különböző irányadó szabályokat rögzítettek, illetve megteremtették a végrehajtást segítő, koordináló intézményrendszert. A törvényben a feladatoknak négy fő körét tárgyalták. Ezek pedig a következők: az ország különböző adottságú térségeinek fejlesztésére – a meglévő helyi erőforrások figyelembevételével való – különböző tervek kidolgozása, összehangolása és végrehajtása; a természeti és környezeti adottságok feltárása és értékelése; s az infrastruktúra fejlesztési alapelveinek megállapítása. A költségvetési törvényben különítették el a különböző pénzalapokat, melyek ezt követően a Magyar Területfejlesztési Tanácsok hatáskörébe kerültek. Itt, meghatározott pályázati feltételrendszer alapján osztották ki a pályázó kistérségeknek háromféle támogatás – a területfejlesztési célelőirányzat, a területi kiegyenlítődést szolgáló fejlesztési célú támogatás, illetve a céljellegű decentralizált támogatás – keretében. A kormány helyesen megállapítva az észak-alföldi, az észak-magyarországi és a dél-alföldi régióknak adta 1996 és 1998 között a pénzeszközöknek átlagosan több mint 60 százalékát. (KSH BKMI, 2000) Azonban a fejlesztési terv sikertelennek bizonyult, hiszen – amint már az előbbi alfejezetben is tárgyaltam – a területi differenciálódás folyamata nem állt meg, sőt egyre inkább csak fokozódik.

Az Európai Unió politikájában szintén előtérbe került a regionális politika, azonban elsősorban nem a regionális fejlettségi aránytalanságok csökkentésére, hanem a tagországok nagy területi különbségei enyhítésének érdekében – megelőzve a tömeges munkaerő-áramlást a periférikus országokból a fejlettebb tagországokba. A gyakorlatban az EU regionális támogatásai amúgy is kevésbé hatnak az egyes országokon belüli területi kiegyenlítődésre, mivel általában a periférikus országok teljes területe élvezzi az EU támogatását. Mindezek következtében fenntartásokkal kell kezelni a SAPARD program támogatásának eltúlzott súlyát a regionális politikában. A SAPARD program keretében hazánk mint csatlakozni kívánó ország, akár évente 14 milliárd forint összegű támogatáshoz is juthat, melyet – a program általános célkitűzése alapján – főleg a falun élő lakosság megélhetésének, életkörülményének, illetve a mezőgazdaság versenyképességének javítására kell fordítani.

A területfejlesztés terén 2001-ben nagy váltás történt, melynek oka a 2001. január 15-én kihirdetett Széchenyi-terv. Az új gazdaságpolitika fő célja a mára nyitottá és versenyképesé vált magyar gazdaság tartós lendületben tartása. Emiatt az új megközelítés lényege abban áll, hogy olyan beruházásokat patronálnak, melyeknél a támogatásra fordított egy forint akár további két-három forintot képes bevonni a gazdaságba. Újdonság továbbá az is, hogy az állam a polgárok bevonásával kívánja eldönteni a gazdasági fejlődésre fordított közpénzek sorsát, mivel a 100 milliárd forint pályázatok útján kerül a gazdaságba. A legfontosabb gazdasági irányokat a Széchenyi-terv kidolgozói hét alprogramban foglalták össze, melyek a következők: Információs társadalom- és gazdaságfejlesztési program; Lakásprogram; Vállalkozáserősítő program; Kutatási, fejlesztési és innovációs program; Autópálya-fejlesztési program; s végül a tanulmányom témájához leginkább illeszkedő Regionális gazdaságépítési program. Ez utóbbi program két fő pilléren: a hálózatépítésen és az innováción nyugszik. Elsődleges célja az információs, termelési és innovációs hálózatok kiépítése és fejlesztése, ugyanis elsősorban ezek a hálózatok teszik lehetővé, hogy a Széchenyi-terv programjaival mozgósított erőforrások egyrészt regionális, másrészt helyi szinten összekapcsolódjanak és megsokszorozódjanak. Tehát a Gazdasági Minisztérium terve szerint a régiók majd magas fokon szervezett, innováció vezérelte gazdasági hálózatként, mintegy „kvázi-vállalatként” működnek majd. Fontos azonban leszögezni két dolgot: egyrészt a programnak nem kiemelt célja az országon belüli területi egyenlőtlenségek csökkentése (ez a területfejlesztési politika fő feladata), sem a hátrányos helyzetű kistérségek fejlesztése (ezért pedig főként a vidékfejlesztés a felelős), ugyanakkor mindkét célt szolgálja az öt alprogramjával. Ezek a következők: a regionális innovációs rendszerek fejlesztését, a regionális klaszterek létrehozását, a térségi elektronikus piacok fejlesztését támogató alprogram, a kistérségi gazdaságfejlesztési mintaprogramok, valamint a kiemelkedő magyar termékek (hungarikumok) fejlesztését és piacra jutását segítő alprogram. Azonban a kritikusok szerint nem is gazdasági programnak minősül a Széchenyi-terv, hanem mint *Hegedűs Miklós*, a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója fogalmazott „a kormány egyik kedvenc témájának tekinthető kezdeményezés sok szempontból inkább társadalmi-szociális jelentőségű”. (Héttől négy..., 2001) Emellett az a kritika is már sokszor elhangzott a Széchenyi-tervet illetően, hogy az állam csupán osztogatni akar a választásokat megelőző évben, hogy ezzel szavazatokat szerezzen. A „kiosztogatott” pénz pedig nem is kevés: az előirányzat alapján 2001-ben 5 milliárd forint, míg 2002-ben 6 milliárd forint. A „buktató” a dologban azonban az, hogy az állam 20, 30, illetve 50 százalékban csak társfinanszírozza a projekteket. A célja elsősorban ezzel az, hogy minél többet, a központi forrás akár három-négyszeresét vonják be magántőkeként a fejlesztésekbe. Az önkormányzatok azonban – különösen a fejlesztésre szoruló Észak-Magyarországon és a két alföldi régióban – szegényes forrásaitak működtetési feladatokra kénytelenek elkölteni. Ezért arra nincs kapacitásuk, hogy az ilyen jellegű beruházások önrészét megtegyék, így a támogatások bennragadnak a költségvetésben. Az Állami Számvevőszék például egy vizsgálatában kimutatta, hogy 1999-ben az önkormányzatok által pályázható, összesen mintegy 74 milliárd forintot kitevő címzett és céltámogatások 47 százalékát, vagyis több mint 34 milliárd forintot nem használták fel. Pedig nem arról volt szó, hogy nem lett volna meg a helye, csupán arról, hogy a pályázó önkormányzatok javarészt nem tudták felmutatni a szükséges saját erőt, így az állami támogatás bennmaradt a büdzsében. Ugyanis a közigazgatás túlzott centralizáltsága miatt az önkormányzatok jórészt normatív támogatásokból tartják fenn magukat. Emellett van még egy másik forrásuk is: a helyi adók, azonban a szegényebb térségekben nincs is kitől adót beszedni ilyen címen. Ráadásul a Pénzügyminisztérium évről évre előáll azzal a tervvel, hogy központosítaná az önkormányzatok egyetlen szabad forrását – a helyi adókat. *Dióssy László*, a

Települési Önkormányzatok Országos Szövetségének elnöke azonban azt hangsúlyozta – amit ebben az alfejezetben a regionális és az iparpolitika kompromisszumaként tárgyaltam –, hogy „a megoldás nem az, hogy az önkormányzati alrendszeren belül átcsoportosítják a pénzeket a gazdagabb településektől a szegényebbek felé, hiszen az kellemtelen következményekkel jár. A szféra költségvetési pozícióját kellene összességében javítani.” (Bálint, 2000).

Ezt a célt kítűnően szolgálják a területfejlesztésnek a másik – modernebb – eszközei: a külföldi működőtőke-beruházások. Egyrészt befektetéseiken, majd a későbbi fejlesztéseiken keresztül közvetlenül segítik az adott térség gazdasági fejlődését. Másrészt a magas bevételeik miatt a helyi adókban jelentős részt képviselnek, melynek következtében a település már képes előteremteni az állami pályázatok önrészét. Vizsgáljuk meg most közelebbről a külföldi működőtőke-beruházásokat: a megjelenésüket hazánkban, pozitív-negatív hatásait, illetve a regionális különbségek kiegyenlítésében betöltött szerepüket először elméletben, majd később – Kecskemét példáján keresztül bemutatva – a gyakorlatban is.

A külföldi működőtőke-beruházások hazánkban való megjelenése és gazdasági hatása

Magyarország részben történelmi okok miatt is mindig tőkehiányban szenvedett. Egyrészt elmaradt az ún. eredeti tőkefelhalmozás korszaka, másrészt a szocializmus 40 évében a külföldi tőke nem kerülhetett az országgal kapcsolatba, a belső tőkét pedig elvitték az adósságszolgálati kötelezettségek. Így a 90-es évek elején – a gazdasági rendszerváltás idején – a válságból való kilábaláshoz a piacát elvesztő, erőforráskorlátos Magyarországnak szüksége volt a külföldi tőkére. Valójában már 1972 óta lehetséges a működő tőke bevonása a külföldi részvétellel létesített gazdasági társulások formájában. Azonban 1988-ig nem volt jelentős a beáramlás (16 év alatt – 1972–1988 között – kb. 280 millió dollár áramlott be, miközben például Törökországba csak 1988-ban 1 milliárd dollár), melynek alapvetően két oka volt: a külföldi tőke aránya nem haladhatta meg a vegyes vállalatban a 49 százalékot, és az nem folytathatott termelőtevékenységet. Majd 1988–1990-ben újult lendületet vett a liberalizmus: a privatizációs vegyesvállalat-alapítási láz következtében a befektetett tőke közel 1400 millió dollár volt. A privatizáció nyújtotta lehetőségek mellett a külföldiek beruházásait az is elősegítette, hogy a külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatban három törvényt (1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról, 1988. évi VIII. törvény az egységes vállalkozási nyereségadóról és az 1988. évi XXIV. törvény a külföldiek magyarországi befektetéséről) fogadott el 1988-ban a parlament. Ezek a törvények többek között azzal, hogy például engedélyezték a 100 százalékos tulajdonszerzést és a társasági forma szabad megválasztását, megteremtették az alapjait a későbbi dinamikus külföldi működőtőke-beáramlásnak. Az 1991-ig történő beruházások azonban nem változtatták meg lényegesen a gazdasági struktúrát, s nem segítették a világpiaci versenyképesség növekedését. Ez azzal magyarázható, hogy a vállalkozók többsége csak akkora tőkét fektetett be a vállalkozásba, hogy a 20 százalékos adókedvezményt igénybe vehesse. Ennek a kiszűrése céljából az állam megszüntette a 20 százalékos adókedvezményt, s a későbbi adókedvezmények feltétele (1991. jan. 1. után) a legalább 50 millió forintos alaptőke és a 30 százalékos külföldi részesedés lett. A nagy áttörés 1991-ben következett be: egyetlen év alatt kb. 1,7 milliárd USD értékű működő tőke került Magyarországra, közel 6000 vegyes vállalatot alapítottak, s 1991 után egy évben sem volt 1 milliárd dollár alatt a tőkebeáramlás. Az állam gazdaságpolitikájában is nagy váltás következett: felismerte a külföldi tőkét, mint a területfejlesztés új eszközét. Ezt mutatja a következő két törvény is.

1995. dec. 31-e után az 1 milliárd forintot meghaladó termelő célú, az értékesítését évente legalább a befektetési érték 5 százalékaival növelő beruházás 50 százalékos adókedvezményt kapott 5 évig. Azonban ez a kedvezmény a 15 százalék feletti munkanélküliségi rátával rendelkező régiókban 100 százalék volt. A társasági adókedvezmények tekintetében is további prioritásokat kaptak azok, akik a válság sújtotta területeket választották: már 3 milliárd forint befektetés és 100 fős létszámemelés esetén 5 évre adómentességet élveztek (ezzel szemben az országos kritérium 10 milliárd forint alaptőke és 500 fős létszámemelés volt). Emellett az állam a tőkebeáramlás elősegítése céljából a tőkeexportörként szóba jöhető országok mindegyikével kötött bilaterális és a kettős adózást kizáró egyezményeket. Munkájához csatlakozott a Gazdaságfejlesztési Célelőirányzat is, mely konkrét támogatásokkal, kedvezményes hitelekkel folytatott motivációs tevékenységet. A „szervezett tőkevonzás” azért is rendkívül fontos, mert a privatizáció 1997-re lelassult, s mára jelentősége – mint a tőkebeáramlás egyik lehetséges módjának – elenyésző. A zöldmezős beruházások kerültek előtérbe, mégpedig olyan mértékben, hogy a privatizáció az összes eddigi külföldi tőkeberuházásnak már csak alig teszi ki 50 százalékát. Napjainkban, mint ahogy *Csáki György*, a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatásvezetője fogalmazott: „a működő tőke beáramlásának második nagy korszaka zajlik” (*Berger – Virág*, 2001). A privatizáció során megszerzett immáron külföldi érdekeltségű vállalkozásokban részben a pótlólagos tőkebevonások miatt a külföldi tőkének a jegyzett tőkén belüli aránya elérte már a 83 százalékot. Ez is azt mutatja, hogy Magyarország a világ gazdasági vérkeringés részévé vált. A világ 50 legnagyobb multinacionális vállalata közül eddig 39 telepedett meg nálunk, és ezek a világ valamely más részén megtermelt nyereségüknek jelentős részét ún. tulajdonosi hitel formájában itt ruházzák be. Ezáltal is erősíteni akarják a meglévő pozícióikat. Emellett nem szabad elfelejtenünk a külföldi működő tőke beáramlásának harmadik új formájáról sem: az új beszállítók vonzásáról. A hazánkban befektető multik ugyanis újabb beszállítókat vonzanak, s élénkítik a kisebb külföldi cégek beruházási aktivitását is. 2000-ben az elmúlt öt évben legmagasabb összeg, több mint 2,1 milliárd euró (kb. 550 milliárd forint) közvetlen beruházás érte el a hazai piacot, ahol ezáltal az eddigi külföldi közvetlen tőkebefektetések nagysága elérte a 3200 milliárd forintot. Előrejelzések szerint míg 2001-ben még tartható lesz a 2,1 milliárd eurós közvetlen tőkebefektetés, addig 2002-ben már „csak” 1,9-2,0 milliárd eurónak megfelelő beruházás várható.

A multik dinamikus befektetési tevékenysége azt bizonyítja, hogy elégedettek a magyarországi lehetőségekkel. A következőkben azt vizsgálom meg, hogy az országnak melyek azok az előnyös adottságai, amelyek a külföldi érdekeltségű vállalatokat hazánkba vonzzák. Ezeket azért is fontos még itt kielemezni, mert a következő fejezetben, ahol már konkrétan a külföldi működőtőke-beruházásokkal mint a vidékfejlesztés új eszközével fogok foglalkozni, Kecskemét kiemelt tőkevonzó képességét csak úgy tudom bebizonyítani, ha a városra jellemző, egyedi tényezőket mutatok fel. Hiszen ahhoz, hogy egy kistérség „megfogja” a külföldi beruházókat, valami mást, valami többet kell nyújtania, mint általánosan maga az ország.

A külföldi működőtőke-befektetéseknél az átlagosnál is nagyobb a kockázat: egyrészt az idegen és kevésbé kiszámítható környezet miatt, másrészt pedig a működő tőkét nem lehet olyan olcsón és gyorsan kimenekíteni az országból, mint például a portfólió-befektetéseket. Éppen ezért a befektetők nagy súlyt fektetnek nemcsak az adott ország stabilitásának, hanem az országgal szoros gazdasági kapcsolatban levő régióinak felmérésére is. Magyarország előnyös adottságainak megállapítására számtalan felmérés készült már (*Majoros*, 1999). Ha összesítjük a felmérések eredményeit, akkor a vonzó tényezők következő sorrendjét kapjuk:

- Stabil pénzügyi-gazdasági háttér, világos pénzügyi viszonyok
 - Magyarországnak, illetve Budapestnek – mint pénzügyi-kereskedelmi-szolgáltatói-kulturális központnak – központi fekvése
 - Könnyen motiválható, szakképzett munkaerő
 - Magyarország jó imázsa
 - Korábbi gazdasági kapcsolatok
 - Alacsony társasági adó és egyéb befektetési kedvezmények
 - Pénzügyi szolgáltatások magas színvonala
 - Fejlett infrastruktúra, közlekedés, illetve jól fejlődő telekommunikáció
 - A multinacionális vállalatok szervezett érdekvédelme
- Természetesen hazánkban vannak hiányosságai is a tőkevonzást illetően, melyeket 5 fő pontban lehetne összefoglalni:
- Jogszabályi hiányosságok: nem egyértelmű vámjogszabályok, illetve túl gyorsan változó adószabályok
 - Kiterjedt bürokrácia: a közigazgatás s maga az igazságszolgáltatás is túlságosan lassú és nehézkes
 - Magas társadalombiztosítási járulékok, melyek megdrágítják az egyébként olcsó munkaerőt
 - Nem megfelelő fogyasztóvédelem
 - Gyenge háttéripár

Mindemellett fontos hangsúlyozni, hogy nemcsak a hazai feltételekben figyelhető meg a dualitás, hanem a beruházások megítélése terén is. A külföldi működő tőke támogatói azzal érvelnek, hogy ezek a befektetések az elégtelen hazai megtakarításokat kiegészítve tesznek lehetővé olyan beruházásokat, amelyek a növekedés és fejlődés útjára terelik a gazdaságot: hozzájárulnak a tulajdonosi érdekelttség és szemlélet kialakulásához, a piacgazdaság és a verseny megteremtéséhez, a termelés és a termékstruktúra átalakulásához, a jelentős külkereskedelmi aktivitásuk révén az export növeléséhez és jó adófizetők lévén a költségvetéshez és az adósságmenedzseléshez is. Ezzel szemben a negatívumokat hangsúlyozók azon a véleményen vannak, hogy a multik a belföldi vállalatokat kiszorítva (és így rengeteg embert munkanélküliségbe taszítva) monopolhelyzetet alakítanak ki, s ezek után a helyi pénzpiacról finanszírozzák magukat, miközben nem érdekeltek a legkorszerűbb termelési eljárások meghonosításában. Szintén e tábor szerint a külföldi befektetők az adókedvezmények, az állami támogatások s az olcsóbb munkaerő adta előnyök kihasználása végett jönnek hazánkba. Összefoglalóan azt kell azonban mondanunk, hogy a külföldi működő tőke mindkét említett hatását kifejtheti, de az, hogy melyik kerül túlsúlyba, már a fogadó ország hozzáállásától függ.

A külföldi beruházások természetét megismerve megállapíthatjuk, hogy ezen utolsó következtetés áll fenn a befektetéseknek a regionális aránytalanságokat feloldó hatására is. Ugyanis az elmaradott régiókban a kínálatorientált – a külső befektetők beáramlására építő – területfejlesztési stratégia csak akkor lehet sikeres, ha azt megfelelően kialakított célrendszerű, keresletorientált – belső erőforrásokat mozgósító –, komplex fejlesztési stratégia egészíti ki. A külföldi működő tőke következtében mindenesetre mérséklődnek a regionális egyensúlytalanságok, annál is inkább, mivel felgyorsítják a kevésbé versenyképes cégek kiszorulását a piacról. Majd ezt követően vagy gazdaságszerkezetet modernizáló csere vagy új hatékonyságjavító és költségsökkentő program indul be. Az első esetben a korábbi kapacitásokra (az ingatlanra és az infrastruktúrára) építve ipari parkot hoznak létre, és más külföldi befektetők megtelepedését ösztönzik a kialakított ipari parkban. A másik lehetőség pedig az, hogy a külföldi beruházó a felvásárolt cég tevékenységét megtartva technológiát modernizáló beruházásokat indít el. Azonban ezekhez a felzárkózást és növekedést beindító programokhoz be kell áramolnia a külföld-

di tőkének az elmaradott térségekbe, s nem csupán a kiszorító hatásán keresztül kell éreztetnie jelenlétét. Csakhogy a kevésbé fejlett régiók többsége a gyors siker reményében a kínálatorientált stratégiához folyamodva infrastrukturális fejlesztésekkel, illetve a termelést kiszolgáló létesítmények építésével kívánja térségét vonzóvá tenni. De az infrastruktúrafejlesztés önmagában nem feltétlenül vezet tőkebeáramláshoz. Ugyanis az elmaradott régiók infrastrukturális beruházásainak többsége nem célzott befektetésösztönző beruházás volt, hanem inkább a kommunális fejlesztésre és belterületi közlekedési infrastruktúra javítására terjedt ki. A háttérágazati beruházások közül éppen a külső – az összekötetési – közlekedési infrastruktúra (az autópálya) fejlesztésére kellene a hangsúlyt helyezni. Erre persze a megfelelő helyi bevételek híján nincs pénzügyi kapacitás, sőt még arra sincs, hogy a létrehozott ipari park betelepítése érdekében célzott promócióba kezdjenek. Ez az oka annak, hogy például az észak-alföldi ipari parkok több mint fele üresen áll, míg a közép-dunántúli ipari parkok esetében ez az arány csupán 7 százalékos. A kelet-magyarországi régiókban így csupán a kínálatorientált stratégia nem elegendő, komplex gazdaságfejlesztésre van szükség: az infrastruktúra és a támogatási rendszer kialakításán túlmenően humántőke-beruházásokra, az intézményrendszer fejlesztésére, különböző mikrohálózatok (vevő-szállítói kapcsolatok, helyi-regionális piac) kiépítésére és a kis- és középvállalatok támogatására (Szalavetz, 2000).

Alapvetően ezt az utat járta be Kecskemét a dél-alföldi régió „kistigriseként”. A továbbiakban ennek a növekedési pólusnak a kialakulását – annak feltételeit, s fő állomásait – fogom vizsgálni.

FEJLETTSÉGI ELTÉRÉSEK LEKÜZDÉSE KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKE SEGÍTSÉGÉVEL – KECSKEMÉT PÉLDÁJÁN

Külföldi érdekeltségű vállalatok térnyerése az „elmaradott” Dél-Alföldön és Kecskeméten

A 90-es évek változásai alapvetően átrendezték az ország egyes térségeinek gazdasági feltételeit. E téren a Dél-Alföld nem sorolható a „nyertesek” közé, azonban talán a legnagyobb veszteségeket sem ebben a térségben szenvedték el.

Egy régió gazdaságát, jövedelemtermelő képességét leginkább komplex módon azzal mérhetjük, mennyire járulnak hozzá a térségben működő vállalkozások, gazdasági szervezetek a bruttó hazai termék előállításához. A dél-alföldi régió megyéi, ahol az ország népességének 13,4 százaléka él, a bruttó hazai termék (GDP) főváros nélkül számított értékének 15,5 százalékát állították elő, összesen 1030 milliárd forint értékben. Az egy főre jutó GDP 1999-ben 761 ezer forintot tett ki, amely az országos átlag 76 százaléka. Ha azonban csupán a megyéket nézzük a főváros nélkül, akkor már 95 százaléka. Ez alapján a dél-alföldi régió az ország 7 régiójának rangsorában az 5. helyet foglalja el. A térség GDP-előállításból való részesedésének alacsony szintje gazdaságszerkezetével függ össze. Ugyanis a régióban a mezőgazdaság a GDP-ből jóval nagyobb, az ipar viszont lényegesen kisebb arányban részesedett, mint a megyékben átlagosan. Az pedig tudvalevő, hogy a gazdaság mozgatórugója elsősorban az ipar, míg a mezőgazdaság és az élelmiszeripar válságos helyzetben van. Ha a régió erősségeit akarjuk összeszedni, akkor a következőket emelhetjük ki: jó gazdaságföldrajzi elhelyezkedés a főbb transzeurópai hálózatokon, erős vállalkozói hagyomány és kultúra, kiváló felsőoktatási infrastruktúra, jól képzett és mobil munkaerő, illetve „romlatlan” természeti környezet. Előnyös tulajdonságait pedig az csak erősíti, hogy a régióon belül található nemzetgazdasági ágazatok (mezőgazdaság, élelmiszeripar, italgártás) egymásra épülnek. A térség erősségeivel hasonlóan azonban a régióknak vannak gyengeségei, amelyek sajnos összességében szintén erősítik egymást. Ezek az

együtt jelentkező nehézségek: a negatív demográfiai helyzet (előregedő és csökkenő lakosság), tőkeszegénység miatt kihasználatlan természeti vonzerő, kedvezőtlen termelékenysé-
gű ipar, alacsony szintű innovációs készség, akut munkanélküliség (elsősorban a kisebb településeken), rossz kommunikációs és közlekedési infrastruktúra (a hidak alacsony száma a Dunán és a Tiszán). A gazdaság szervezeti-szerkezeti átalakulásának a mezőgazdaság válságával is összefüggő jellemzője, hogy az új vállalkozások száma igen rövid idő alatt megszokszorozódott. Azonban e vállalkozások igen eltérő gazdasági adottságúak, s nagyobb előfordulásuk nem jelenti egyértelműen a térség nagyobb gazdasági erejét: legtöbbjük ugyanis kevésbé életképes, csak minimális megélhetést biztosító ún. „kényszer”-vállalkozás. Éppen ezért nem meglepő, hogy az egy vállalkozásra jutó tőkeerő a Dél-Alföldön az országos átlagnak csupán fele.

Azonban az országos tekintetben viszonylag homogénnek tűnő alföldi településhálózat magán a régióon belül igen differenciáltan fejlődik. Bács-Kiskun megye népességének közel kétharmada felzárkózó, a többi (a viszonylag kevés stagnálótól eltekintve) pedig fejlődő térségben él. Békés megyében ennél ugyan nagyobb arányt képviselnek a fejlődő kistérségben élők, azonban a lakosság közel egyharmada a lemaradó térségben lakik, míg a másik két megyében nincs ilyen típusú térség. Összességében Csongrád megye van a legkedvezőbb helyzetben: népességének majdnem kétharmada dinamikusan fejlődő vagy fejlődő, s közel 30 százaléka pedig felzárkózó kistérségben él (KSH BKMI, 2000).

Mindemellett a KSH által kialakított régiós összkép nagyon csalóka. Valójában Bács-Kiskun megye – különösen az északi része – dinamikusan fejlődő övezet, elsősorban az M5-ös autópálya miatt. Csongrád és Békés viszont egyrészt a nehézkes megközelítés, másrészt a határ közelsége miatt nem élvezheti a működőtőke-beáramlás jótékony hatását. Ennek következtében, míg Bács-Kiskun ipari termelése 8 százalékkal haladta meg a régió átlagát 1999-ben, addig Csongrád megyében 4, Békés megyében pedig 8 százalékkal maradt alatta a produktum a régiós átlagnak. (Ballai, 2000a) Bács-Kiskun megye kivételes helyzete a fokozódó külföldi tőkebefektetésekkel magyarázható, melyek segítették a gazdasági modernizációt: az ipari szerkezetváltást és a felzárkózáshoz nélkülözhetetlen technológiai transzferekhez való hozzájutást. Ettől azonban nem került még a megye a híres „arany háromszöggel” (Győr–Székesfehérvár–Budapest) azonos szintre, hiszen a vonzereje még ma is kisebb. A szűkös erőforrásokon túl kedvezőtlenebb helyzetének több oka is van: az európai centrumtól távolabb van, nehezebben elérhető, illetve a szinte folyamatos délszláv összetűzések elriasztják a külföldi befektetőket a déli térségből. Ennek következtében 2000-re a dél-alföldi térséget székhelyül választó külföldi érdekeltségű vállalkozások tőkeereje az országos átlagnak (122,5 milliárd forint) csupán a felét érte el, az egy vállalkozásra jutó jegyzett tőke Bács-Kiskun megyében pedig alig több mint egynegyede volt annak. Emellett 1992–1999 között még a külföldi tőkerészesedéssel működő vállalatok számának, illetve jegyzett tőkéjének alakulása sem egyezett meg az országos tendenciával: dinamikáját tekintve mérsékeltebb volt, sőt rendre lemaradások mutatkoztak az egy évvel korábbihoz képest. Azonban a megyében a külföldi befektetések aránya a jegyzett tőkéből 1992 óta meghaladja az országos átlagot (1999-ben 83 százalék volt). Az egy vállalkozásra jutó tőkenagyság is évről évre emelkedett, de a pozitív tendencia ellenére a megyei átlag jelentősen elmarad az országostól, mely három és félszerese a megyénkének.

Bács-Kiskun megyében a legnagyobb érdeklődés a feldolgozóipar, az ingatlanügyletek, valamint a bérbeadás iránt mutatkozott: 1999 végén a külföldi tőke háromnegyede az előbbiben, s több mint egytizede az utóbbiban működött. A feldolgozóiparon belül a külföldi befektetők a legkedvezőbb területnek – végre kihasználva a megye adottságait – az élelmiszerek; italok készítését; főként a gyümölcs- és zöldségfeldolgozást; illetve az áramelosztó- és szabályozó készülékek és a közúti járműalkatrészek gyártását tartották.

A megyében a külföldi tőke elsősorban 17 város, főként Kecskemét iránt mutatott nagyobb érdeklődést. A külföldi érdekeltségű vállalkozások egyharmada (292), a befektetéseknek pedig több mint fele Kecskeméten valósult meg. A „hírös városban” a külföldi befektetések aránya a jegyzett tőkéből 82,2 százalék, ami több mint az országos átlag (76,6 százalék). Ha azonban az egy vállalkozásra jutó jegyzett tőkét (52,1 millió forint), illetve ebből a külföldi tőkét (43,1 millió forint) nézzük, mindkettő jóval az országos átlag (116,8, illetve 89,4 millió forint) alatt marad. Összességében a KSH Bács-Kiskun megyei Igazgatósága 2000 elejéig mintegy 15 milliárd forint működő tőke beáramlását regisztrálta külföldről a városba (a vállalkozásoknak csupán a tőrstőkét vizsgálták). (KSH BKMI, 1999b)

Meglepő módon, a dél-alföldi régió megyeszékhelyei közül Szegedre érkezett a legtöbb működő tőke 2000 elejéig (56 milliárd forintnyi). Kecskemét mégis sikeresebb jövő előtt áll, mert a beáramló tőke zömében az exportorientált, dinamikusan fejlődő feldolgozóipari ágazatot erősítette. Szeged vezető pozícióját elsősorban gazdaságtörténeti múltjának köszönheti. A dél-alföldi energiaszolgáltató nagy állami vállalatok régióközpontjai itt voltak, s ezek a privatizált cégek adják a működő tőke 68 százalékát. Az exportpiaci pozíciók alapján azonban a kecskemétié a jobbak, s ez a megszerzett előny hosszabb távon gyorsabb feljutást eredményezhet. S bár a nagyobb lélekszámú Szeged mint egyetemi város jelentős képzési központ (sőt, a vám- és pénzügyőrség is ide helyezte regionális parancsnokságát), a dél-alföldi régió igazi gazdasági-pénzügyi központja mégis Kecskemét. Nem véletlen például az sem, hogy az OTP a „hírös városba” helyezte regionális központját, mint ahogyan több más nemzetközi pénzintézet is. A régióközponti címért – ami egyben rendkívüli hatalmat és befolyást is jelent – folytatott küzdelemben Szeged többek között azért maradt alul, mert nem éri el az M5-ös autópálya. *Bartha Attila és Klauber Mátyás*, a Kopint-Datorg tudományos kutatói 1999-ben becslést végeztek a szegedi kistérség autópálya híján elmaradt hasznára. Az eredmény: 7700 lakossal nagyobb lehetett volna az évközi átlagos lakónépesség, 970 fővel több ipari foglalkoztatott, 0,8 százalékponttal kisebb munkanélküliség, 5 milliárd forinttal nagyobb külföldi működőtőke-beáramlás, 6,4 milliárd forinttal több beruházás, 38 milliárd forinttal nagyobb árbevétel, 13 milliárd forinttal több export és 1,6 milliárd forinttal nagyobb vállalati nyereség lett volna a szegedi kistérségben, ha már megépült volna az M5-ös autópálya Szegedig. (*Bartha – Klauber, 2000a*)

Fontos azonban leszögezni, hogy önmagában az autópálya léte nem garantálja a gazdasági fejlődést, csak annak egyik szükséges feltétele. Emellett még számos olyan tényező van, mely jelentős szerepet játszik a külföldi működő tőke beáramlásának fokozásában. A következő alfejezetben azt vizsgálom, hogy Kecskemét milyen eszközökkel ösztönzi – mint tudjuk, sikeresen – a külföldi befektetők megjelenését a városban.

A külföldi működő tőkét vonzó tényezők Kecskeméten

Az autópálya hatásai a kecskeméti kistérség gazdasági fejlődésére

A gazdasági szerkezetváltáshoz és felzárkózáshoz – Magyarország tökeszegénysége miatt – nagy szükség van a külföldi működő tőke megjelenésére. A külföldi beruházók szemében a „vonzerők” közül első helyen a jó megközelíthetőség – a kiépített autópálya léte – áll.

Az M5-ös autópályát (amely Budapest és Kiskunfélegyháza között már elkészült, a további szakaszok – Kistelek–Szeged–Röszke – nyomvonalát pedig kijelölték az országhatárig) az Alföldi Koncessziós Autópálya Rt. (AKA Rt.) üzemelteti, az állammal

1994-ban kötött koncessziós szerződés alapján. A részvénytársaság egyben 2003-ig tartó opcióval rendelkezik a továbbépítésre. Közvetlenül az első szakasz megépítése után az AKA Rt. megbízta a Kopint-Datorg Rt.-t az autópálya-beruházás komplex gazdasági és társadalmi hatásainak felméréseivel. Az alábbiakban *Bartha Attila* és *Klauber Mátyás* által készített tanulmány néhány főbb pontját szeretném bemutatni, elsősorban azokat, melyek a megyeszékhelyre kifejtett hatást vizsgálják. (In: *Ballai* [1999])

Kvalitatív elemzés során a következő gazdasági hatásokat tarták fel: Az autópálya közelsége a beruházói érdeklődés egyik fő eleme. Ha nincs autópálya, akkor – ahogy egy multinacionális vállalat feje is mondta – „eleve rossz az első benyomás, különösen a helyszíni tárgyalásokon”. Az autópálya mentén fekvő telephelyeket gépkocsival már egy nap alatt is el lehet érni Németországból (ahonnan a legtöbb befektető jön), és egymásfél óra alatt Ferihegyről. Ez a tény előnyt jelent a sok helyszíni tárgyalást, illetve ellenőrzést igénylő bér munka-megrendelések esetén. Ezen kívül egy befektetés megvalósításához szakembereket is kell delegálni, majd „letelepíteni”. E téren Kecskemét nincs rossz helyzetben, mert a külföldi vezetők szívesen költöznek ide akár évekre is, de az autópálynak köszönhetően akár Budapestet is választhatják lakóhelyül.

A vizsgálat második része egy statisztikai elemzés, melyben nyolc indikátor (külföldi tőkebeáramlás mértéke, beruházás, jegyzett tőke, értékesítés, exportértékesítés, adófizetési kötelezettség, a foglalkoztatottak, illetve munkanélküliek számának változása) segítségével mérték a gazdasági hatásokat. Három, egyaránt autópálya mentén fekvő, különböző nagyságrendű és funkciójú város körüli kistérséget (melyek különböző időszakban váltak az autópályán is elérhetővé) hasonlítottak össze három olyan kistérséggel, melyek csak abban különböztek a vizsgáltaktól, hogy ott még nem valósult meg az autópálya-beruházás. A három térség, illetve kontrollcsoportjaik: Kecskemét – Szolnok, Szeged, Pécs; Kiskunfélegyháza – Kiskunhalas, Baja; Gyál – Monor. A megfigyelés során sikerült bebizonyítani azon hipotézisüket, hogy az autópálya léte jelentősen segíti a közeli kistérségek feldolgozóiparába, különösen a gépiparba történő tőkebeáramlást, ami a vállalatok nyereségességében, beruházásaiban, exportjában, foglalkoztatottai létszámában, végezetül pedig a befizetett adók növekedésének köszönhetően a lakosság kedvezőbb életkörülményeiben is megmutatkozik.

A kutatás tehát igazolta az autópálya térségfejlesztő, gazdaságélénkítő hatását, melynek számos multiplikatív mechanizmusa is érvényre jut. Egyrészt növeli a helyi keresletet, hiszen a helyi munkaerőnek kifizetett bér nagyobbik hányada az adott kistérségben növeli meg a fogyasztási cikkekre és szolgáltatásokra fordított kiadásokat. A helyi kereslet megélénkülése pedig továbbgyűrűzik a kereskedelem, a szolgáltatások, illetve bizonyos mértékben a helyi élelmiszer- és fogyasztásicikk-előállítókra. Emellett az autópálya mentén letelepedő multik beszerzéseikkel, illetve néhány tevékenységük kihelyezésével (outsourcing) portácsszolgálat, takarítás, őrző-védő szolgálat) pedig közvetlenül is növelik a helyi keresletet.

Az autópálya összetett gazdaságfejlesztő hatását legjobban a lakónépesség változása és a migráció iránya jelzi. Hiszen az emberek lakóhely-változtatásának irányát alapvetően az adott térség gazdasági, kulturális, illetve infrastrukturális adottságai határozzák meg. Annak a vizsgálata tehát, hogy hányan választanak egy adott települést vagy térséget lakóhelyükként, illetve hányan döntenek az elköltözés mellett, alapvetően választ ad arra, hogy milyenek az életlehetőségek és a munkapiaci kilátások. Bartha Attila és Klauber Mátyás a lakónépesség változását is vizsgálta az autópálya menti térségekben. Elemzésük alapján jól látható a következő három fő tendencia. Az autópályával rendelkező kistérségekben – az országosan jellemző csökkenő tendenciával ellentétben – 1990 és 1998 között nőtt a népességszám. Sőt, még a vándorlási egyenlegük is pozitív volt, ami az autópálya nélküli kistérségek közül egyedül Szegedről mondható el. (Ezt azon-

ban a vajdaságiak bevándorlása okozta a 90-es évek első felében.). A trendvonal pedig világosan jelzi: minél jobb egy kistérség autópályán való megközelíthetősége, annál nagyobb a népességmegtartó ereje. (Bartha, 2000b)

Azonban az autópályával a sok-sok pozitív hatás mellett két fő problémát is muszáj megemlíteni. Csökkenteni kellene – már környezetvédelmi szempontból is – az árszintet. A magas pályadíjak miatt ugyanis jórészt csak a távolsági, a sürgős és a túlsúlyos nemzetközi fuvarozás esetén veszik csak igénybe az autópályát. A másik megoldandó feladat pedig a Kiskunfélegyháza–Röszke közötti 61 km-es szakasz megépítése, mely végre bekapcsolná az egész Dél-Alföldet a gazdaság vérkeringésébe.

Autópálya-építéssel kapcsolatban mostanában egy új hír is szárnyra kelt, miszerint alakulóban van egy jelentős kezdeményezés M8 Kerekszantal néven, mely Rábafüzes, Veszprém, Székesfehérvár, Dunaújváros, Kecskemét, Szolnok, Eger nyomvonalon hozna létre gyorsforgalmi utat. Ennek az elképzelésnek – mely alapvetően Budapest gazdasági vonzaskörzetének külső részét tágítaná – más a filozófiája, mint a déli peremvidékhez közelebb vezető keleti–nyugati gyűrűnek. Ez az új terv, bár Kecskemét helyzetét még inkább javítaná, azonban sorsukra hagyná a határ menti perifériákat.

Fontos azonban azt megjegyezni, hogy az autópálya-építés gazdaságfejlesztő hatásainak kibontakozását nagymértékben determinálja a helyi önkormányzat adópolitikája és támogatási rendszere. Éppen ezért a továbbiakban a kecskeméti városatyák tökéosztönző önkormányzati tevékenységét fogom vizsgálni.

A kecskeméti önkormányzat pályázati tevékenysége a területfejlesztés terén

Már a korábbiakban is kiemeltem, hogy a pénzügyi gondokkal küszködő önkormányzatok egyre kevésbé tudják igénybe venni az állami pályázati rendszerben működő támogatásokat, mivel legtöbbször képtelenek az önrészt fedezni. Kecskeméten is azt szeretné az önkormányzat elérni, hogy a város gazdálkodását a vagyonfelélés helyett a vagyonfelhalmozás jellemezze. Éppen ezért a városvezetőség felismerte, hogy a felhalmozási kiadások mértékét csak úgy lehet növelni, ha a belső erőforrásokat feltárják. Ezzel párhuzamosan pedig csökkentik a működési költségeket az intézményrendszer átfogó reformja segítségével. Az átszervezés során egyrészt a különböző ágazatokon belül a meglévő összes intézmény működését integrálják, másrészt pedig áttérnek bázisfinanszírozásról feladatfinanszírozásra. Az ágazati reformok segítségével mintegy félmilliárd forintnyi megtakarítással lehet számolni, melynek segítségével a tervek szerint 2002-re sikerül már megszüntetni az önkormányzatokra általánosan jellemző vagyonfelélést. Pozitív hatások máris érzékelhetők, hiszen 2000-ben 17 százalékkal több volt a beruházásokra fordítható pénz 1999-hez képest. (Rákóczi, 2000)

Emellett az önkormányzat bevételeit növelik a helyi adók is. Ugyanis a helyi önkormányzatnak törvényi felhatalmazás alapján lehetősége van bizonyos, törvényben is meghatározott adónemek bevezetésére. Ezek közül a külföldi érdekeltségű vállalkozásokat leginkább három érinti: az építményadó, a vállalkozók kommunális adója, illetve a helyi iparüzési adó. A város vezetősége helyi rendelet formájában bővítheti még a törvényben biztosított kedvezményeket, s az adómaximum határán belül az adó mértékét is megállapíthatja. Az építményadót a nem lakás céljára szolgáló épületek (például üzem, raktár, iroda stb.) hasznos alapterülete után kell fizetni. A törvényben előírt felső határ 900 Ft/négyzetméter, de Kecskeméten csak 200 Ft/négyzetméter a mértéke. S emellett az ipari területeken még 25 százalékos adókedvezmény is igénybe vehető. A vállalkozók kommunális adóját a foglalkoztatottak létszáma alapján kell fizetni. A törvényben rögzített felső határ 2000 Ft/fő/év, míg a „hírös városban” csak 1800 Ft/fő/év. Sőt, az újonnan

létrejött vállalkozások az alakulás évében és az azt követő évben 50 százalékos adókedvezményben részesülnek. Esetünkben a harmadik helyi adótípusnak van a legnagyobb jelentősége: ez az iparüzési adó, mely a vállalkozás naptári évben elért teljesítménye (nettó árbevétele) után kerül megállapításra. Mértékét az illetékes önkormányzat állapítja meg: az országos felső határ 1,7 százalék, a városban ez az érték 1,5 százalék. Emellett a nem jogutódlással újonnan alakult vállalkozás az alakulás évében és az azt követő évben mentesül az iparüzési adó fizetése alól. Aki 200 millió forintot meghaladó termelő beruházást valósít meg és legalább 100 új munkahelyet létesít, az 50 százalékos helyi iparüzési adókedvezményben részesül négy évig. A 100 millió forintot meghaladó alapberuházást végrehajtó és a foglalkoztatottak számát 50 fővel növelő vállalkozók pedig 30 százalékos adókedvezményt kapnak szintén négy évig. Az önkormányzat azonban mintegy biztosítékként kikötötte a kedvezmény feltételül azt, hogy ha a befektető a négy év letelte előtt kivonja a tárgyi eszközeit a vállalkozásból, vagy a vállalkozása megszűnik, illetve ha a foglalkoztatottsági kötelezettségének nem tesz eleget, a helyi iparüzési adót visszamenőleg kamataival együtt köteles megfizetni. (Ballai, 1999)

Az állami támogatásokat illetően a területfejlesztés rendszere jelentős mértékben átalakult. Az 1999 őszi módosított területfejlesztési törvény értelmében nagy változások következtek be a Bács-Kiskun megyei Területfejlesztési Tanács munkájában. Az operatív és gyors döntéshozatalt szolgálva kisebb létszámú (9) lett, s megyei szintű programokat is beindított. Ilyen például a régiómarketing-program, illetve az EU-integrációval kapcsolatos továbbképzések információszolgálat. Emellett megújították a munkaszervezetet és Bács-Kiskun Megye Területfejlesztési Kht. néven létrehoztak egy új szervezetet. Ez a szervezet működteti a régióirodát, feladatai közé sorolhatjuk még az EU-integrációs, illetve a megyei tudásházzal foglalkozó programot. S közben felülyeli még az állami támogatásokra kiírt pályázatok lebonyolítását is. A 90-es évek második felében a területfejlesztési támogatás keretösszegének több mint kétötödét kapta Bács-Kiskun megye, közel egyharmadát Békés, egynegyedét meghaladó hányadát pedig Csongrád megye. A pályázatok száma ezen időszak alatt több mint kétszeresére nőtt, azonban a keretösszeg ennél jóval mérsékeltebben emelkedett, így az egy pályázatra jutó támogatás összege jelentősen csökkent.

Emellett a fejlettsége alapján elmaradottnak minősített kistérségeket a központi költségvetési többletből személyi jövedelemadó juttatásával is segítették. Az 1999-es településbesorolás alapján Dél-Alföldön 106 település került be a kedvezményezett körébe. Ezek között van Békés megye településeinek majdnem 59 százaléka, Bács-Kiskunban ez az érték 36, Csongrádban pedig 34 százalék.

A megyei területfejlesztési tanácsok fő feladata a központi költségvetésből kapott keretösszeg megpályáztatása, a regionális tanácsok pedig az európai uniós támogatások megszerzésére koncentrálnak. E téren a dél-alföldi régió élén helyet foglaló Dél-alföldi Regionális Fejlesztési Tanács (DARFT) sikeresen végzi tevékenységét. Nem véletlen, hogy az EU mintarégióként tartja számon a dél-alföldit. A hatékony munka alapját a kölcsönös együttműködés, illetve többközpontúság (a régiós intézmények, feladatok „elosztása”) képezi. A DARFT fejlesztési terveket készít a Dél-Alföldre, és ezek megvalósítása érdekében pályázatokat nyújt be az EU különböző (PHARE, illetve az ISPA és a SAPARD) alapjaihoz. A PHARE program keretében a Dél-alföldi Regionális Fejlesztési Tanács mintegy 8 millió euróra számít, melynek körülbelül harmada jut Bács-Kiskun megyére. A támogatást – a tervek szerint – egy regionális fejlesztési iroda megnyitására fordítják, kimondottan azzal a céllal, hogy tanácsokkal és információkkal lássák el az érdeklődőket a pályázatok elkészítéséhez és benyújtásához. A SAPARD-támogatásból – mely évente országos szinten mintegy 14 milliárd forint – az agrárstruktúra átalakítását, a vidékfejlesztést és a fenntartható fejlődést kell segíteni.

Az EU harmadik előcsatlakozási alapja az ISPA, mellyel a tagságra váró országok infrastrukturális és környezetvédelmi beruházásait támogatja. 2001-ben Kecskemét egy 22 milliárd forintos ISPA-pályázatot nyújtott be. Kedvező döntés esetén a város a támogatást a folyékony hulladékkezelési komplex program megvalósítására fogja fordítani, melynek következtében 2002-re Kecskemét területének 70-75 százalékán lesz már kiépített szennyvízcsatorna, ami megfelel már az EU-követelményeknek is. Ráadásul a projekt igazán a város költségvetését sem terheli meg túlzott mértékben az önerőn (30 százalék) keresztül, ami évente kb. 200-250 millió forintot jelent. Az Európai Unió pályázatain egyébként nagy eséllyel indulhat Kecskemét két dolog miatt is: EU-elismerései, illetve EU-konform területfejlesztési koncepciója alapján. Az utóbbiról *Hans Beck*, a magyarországi régiók uniós ügyekben megbízott Brüsszelben lobbizó képviselője is elismerően szólt idei sajtótájékoztatóján.

Emellett Kecskemét a Széchenyi-terv keretében három konkrét pályázati anyaghoz kérte a Gazdasági Minisztérium segítségét. Az egyik egy beszállítói integrátorprogram kialakításához kötődik, melyhez egy kistérségi informatikai adatbázis is kapcsolódna. A másik két terv pedig az ipari park fejlesztéséhez kapcsolódik: az alapinfrastruktúra, illetve egy logisztikai bázis kialakítását célozza meg, 10 hektáros zöldmezős beruházás keretein belül. (A Széchenyi-tervről..., 2000)

A város növekedő bevételeire, illetve modernizált pályázati apparátusára támaszkodva – a legtöbb hazai önkormányzattól eltérő módon – részt tud venni a pályázati rendszerben, melyen keresztül egyre nagyobb összegekhez jut. Ezekből – mint preferált területet – az infrastruktúrát fejleszti: a város belső infrastruktúráját, illetve az ipari parkokét. A következőkben a multik meglepedését ösztönző másik tényezőt mutatom be: az ipari parkokat.

Ipari parkok Kecskeméten

Országszerte gomba módra szaporodnak az ipari parkok, ami nem véletlen, hiszen a szakértők a gazdaságfejlesztés, illetve befektetésösztönzés egyik leghatásosabb eszközeinek tartják. Az ipari parkoknak kitüntetett szerepük van a nemzetgazdaságok műszaki fejlődésében. Javítják a lakosság életszínvonalát, a fizetőképes kereslettel egyenes arányban növekednek a lakás- és házarak, illetve a bérleti díjak. Emellett a helyi önkormányzat a befolyt ipari és egyéb adókból képes a település infrastrukturális gondjait is megoldani. A koncentrált ipartelepítéssel az egy főre jutó infrastruktúra-kiépítési költségek jelentősen csökkennek, ezért a befektetőknek kedvezőbb lehetőséget kínál az ipari parkban történő letelepedés, mint ha önállóan akarnák kiépíteni az infrastruktúrát és gondoskodni annak karbantartásáról. Az ipari parkokban működő vállalatoknak lehetőségük nyílik arra is, hogy csupán szakmai tevékenységet végezzenek, mivel előnyös áron megvásárolhatják a működésükhöz szükséges további szolgáltatásokat. Másrészt az is növeli termelékenységüket, hogy egy ipari parkban általában hasonló profilú cégek települnek, így a beszállítói kör is azonos, ami komoly költségmegtakarítást eredményezhet. A vállalatok között emellett az együttműködési lehetőségek nagy sora nyílik meg: például közös számítógépes-információs és kommunikációs rendszer, integrált szállítási láncok, illetve közös automatizált anyagmozgatási, raktározási és disztribúciós folyamatok használata. Bizonyos vám- és vám jellegű feladatok, illetve pénzügyi, banki és postai szolgáltatások is központosíthatóvá válnak, így minden beruházó számára könnyebben és olcsóbban hozzáférhetőek lesznek (*Gabonyi*, 2000).

Mindezek következtében nem csodálható az, hogy évről évre komoly harc folyik az ipari park cím elnyeréséért. Sok elmaradott településnek szinte ez a végső reménye, hogy kilábaljon a válságból, s becsalogassa a nemzetközi tőkét, melynek segítségével

később majd felvirágoztatja gazdaságát. 1999-ben például 62 pályázóból, mindössze 37-en nyerték el az ipari park címet, igaz, a Magyarországon lévő ipari parkok száma így is 112-re emelkedett.

Gazdasági súlyukat jól mutatja az, hogy már csaknem 70 ezer embernek adnak munkát, s eddigi termelési értékük pedig meghaladja a 870 milliárd forintot. Becslések szerint 3-4 év múlva az ország ipari termelésének 30-35 százaléka az ipari parkokban képződik majd, ahol az iparban foglalkoztatottak egyhatoda fog már dolgozni. (K.T., 2000) De addig még hosszú az út, hiszen a 112 ipari parkból még csak 60 végezte el a szükséges infrastrukturális fejlesztést. 1998-tól kezdve – érthető megfontolásból – egyre több dél-alföldi, észak-alföldi és dél-dunántúli pályázó nyerte el az ipari park címet. A dél-alföldi régióban egyébként az ipari parkok eloszlása egyenletesnek mondható. Békés és Bács-Kiskun megyében hét-hét, Csongrádban pedig hat várja a vállalkozókat. Az ipari parkok betelepítettségé viszont változó. Kecskeméten a közel 30 százalékos betelepítettség országos átlagban (45 százalék) is nagyon jónak mondható. Ennek oka talán a dinamikusan fejlődő környezetben keresendő. A városban ugyanis már három ipari park működik: a Kecskeméti Ipari Park (KIP), a Technik Park Heliport, illetve a KÉSZ Ipari Park.

A legrégebbi múltra az önkormányzati tulajdonban levő KIP tekinthet vissza. 1996-ban Kecskemét akkori polgármesterére – *Katona Lászlóra* – nagy probléma megoldása várt. A rendszerváltás után Kecskeméten 7 ipari övezet működött, ám a városban elengedhetetlen volt újabb munkahelyek létesítése, miközben már elkeltek a befektetők számára kedvező önkormányzati ingatlanok. A nagy, egybefüggő területek pedig sok kis tulajdonos között voltak szétaprózódva. A befektetők természetesen nem igazán kedvelik, ha sok tulajdonossal kell tárgyalniuk, minden földdarab gazdjával külön-külön. Ezért döntött úgy az önkormányzat, hogy ipartelepítés céljából jelentős területet vásárol, amelyen kiépíti az infrastruktúrát, ezen belül a megfelelő közlekedési lehetőségeket is. A város déli iparterületén elhelyezkedő KIP három ütemben készül majd el a tervek szerint: az első ütem területe, mely már 1997-ben az önkormányzat kezébe került 27 hektár, a második ütemé 85 hektár, a harmadiké pedig 100 hektár lenne. A város vezetősége már eddig is jelentős összeget fordított az ipari parkra, melynek már a megvalósíthatósági tanulmánya is 12 és fél millió forintba került, bár ebből 3,5 milliót pályázat útján nyertünk. Kecskemét mintegy 2500 forintot költ négyzetméterenként a területre – ebben benne van a vételár és az infrastruktúra kiépítése – és 3-4000 forintért kínálja. A legfontosabb pedig az, hogy a tanulmány alapján hektáronként körülbelül 70-80 új munkahellyel számolhatunk, ami az első ütemben 1500-at jelent. Mára a 27 hektárból 22-t sikerült értékesíteni mintegy 14 cégnek (például Univer Szövetkezet, Mazda-Dakó Kft., Suzuki Jansik Kft., Palásti-Polyák Pékárú Bt. stb.). A park profilja: élelmiszeripar, elektronika, finommechanika, szolgáltatás. A foglalkoztatottak száma pedig eddig 720. (KIP=Kecskeméti...,1997) A polgármester 1997-ben beadta pályázatát az ipari park státusz elnyeréséért az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumhoz, de a „hivatalos címet” csak 1998-ban kaptuk meg, immáron *dr. Szécsi Gáborral* a polgármesteri székben.

Ma már a KIP egy új stratégia szerint működik: míg korábban eladták a közművesített területet, addig ma már a város maga is akar építtetni üzemcsarnokokat, melyeket majd bérbeadással fognak hasznosítani. Ez a megoldás ugyanis dupla bevétellel kecsegtet, hiszen a bérleti díjon felül a helyi adóbevételek is az önkormányzati költségvetést gazdagítanák.

A parkban még 5 hektár szabad terület van, további 10 hektáron pedig hamarosan kiépítik az alpinfrastruktúrát. A befektetni kívánók területi igényeinek kielégítése mellett a bővítést az is indokolja, hogy a Gazdasági Minisztérium Gazdaságfejlesztési Cél-előirányzata, valamint a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium Területfejlesztési Cél-előirányzata együttes pályázatán való részvételhez – amelyen az ipari parki

infrastruktúra építését tartalmazó beruházás bruttó értékének 50 százalékát lehet vissza nem térítendő támogatás formájában elnyerni – az előfeltétel legalább 10 ha új terület bevonása a közművesítésbe (Gémes, 2000).

A támogatást a városvezetőség logisztikai központ kialakítására fordítaná. Ugyanis Kecskemét gazdasági súlya indokolná, hogy a városban is létesüljön logisztikai központ. Országos szinten a szakértők egyöntetűen úgy látják, hogy az ún. helsinki szállítási folyosók miatt Magyarország a tágabb térség szállítási és logisztikai központjává válhat. Vámigazgatási szempontból ez azt jelenti, hogy az eseti vám eljárások kezelését az áruforgalom útján elhelyezkedő logisztikai központokban bonyolítják majd. Hazánkban 10 ilyen centrumot terveznek; elsősorban a leendő vámhatárok közelében (két kivétellel, mely Székesfehérvár és Szolnok). A dél-alföldi régióban 3 város juthat e téren kiemelt szerephez: Szeged, Békéscsaba – a jugoszláv és a román áruforgalom miatt – és Baja mint dunai kikötő. Egyre több szó esik azonban arról, hogy Kecskemét lehet számos okból (például kedvező gazdaságföldrajzi helyzete, autópálya-kapcsolata, négy vasútvonala, 3 ipari parkja, illetve az infrastruktúrával való ellátottságának magas szintje miatt) a 11. logisztikai központ.

A Technik Park Heliport Kft. sikertörténete már 1995-ben elkezdődött. Ekkor vásárolt meg a cég a kadafalvi út mentén egy 47 hektáros területet, amelyen akkor még semmi infrastruktúra nem volt. A Heliport mint a német ZWL AG magyarországi leányvállalata, 2,5 milliárd forint vagyonnal rendelkezik eddig. Az ipari park kitartó munkájának eredménye önmagáért beszél: ma több mint ezren dolgoznak az összesen mintegy 24 ezer négyzetméter alapterületű csarnokokban, amelyeket többnyire külföldi vállalkozások (például Thomas&Betts [műanyag fröccsöntött anyagok]; RITZ Mérőtranszformátor Kft.; Freudenberg Simrit Kft. [tömítéstechnika]; stb.) bérelnek. A park profilja: fém megmunkálás, mérőtranszformátor-gyártás, műanyag fröccsöntés, illetve tömítéstechnika. Ám úgy tűnik, ez csak a kezdet. A tervek szerint ugyanis néhány éven belül a kadafalvi út mellett berendezkedett cégek képesek lesznek akár 4-5 ezer embernek is munkát adni (Folyamatos fejlesztés..., 1999).

A város legfiatalabb ipari parkja pedig a KÉSZ Ipari Park. A KÉSZ Kft. 1998-ban megvásárolta a felszámolás alatt lévő kecskeméti Traverz Rt.-t. Nyilvánvaló volt számukra, hogy a kecskeméti vállalat acélszerkezet-gyártó kultúrája nagy kincs, s ezt a szellemi tőkét nem szabad veszni hagyni. Több mint 3 milliárd forintos ráfordítás után 2000. március 15-én avatták fel a 25 000 m²-es gyártóművet. A KÉSZ Ipari Park profilját tekintve építés-technikai-logisztikai központként – üzleti, tudományos-innovációs és ipari céllal – funkcionál, és elsősorban a KÉSZ csoport termelőegységeinek, vállalkozásainak ad otthont. A csoport versenyképességét jól mutatják a külföldi megrendelések: egy arizonai (Griffith Energy) erőmű tartószerkezeit kecskeméti szakemberek készítették, Dubaiba (Egyesült Arab Emírátságok) is szállítanak hídszerkezetet, egyik leányvállalatuk révén Kazahsztánban is jelen vannak, s most fejezték be a Dunapack ukrainai papírgyárának építését is. Munkájuk eredményét azonban hazánkban is sok helyen láthatjuk, csak a legjelentősebbeket kiemelve: TESCO (Szeged, Debrecen, Nyíregyháza, Budaörs); TOTAL, JET, OMV, ARAL, AGIP benzinkutak; GE/Tungstram gyár (Vác), Ferihegy II, Csepel II erőmű, Madách Színház (Budapest) stb. Ezek után nem véletlen, hogy a csoport 2000-es forgalma 30 milliárd forint volt, és több mint 1100 embert foglalkoztatnak. A legújabb hírek szerint pedig Szegedről végleg Kecskemétre költözik a KÉSZ Kft., ami szintén bizonyítja Kecskemét preferáltságát Szegeddel szemben (KÉSZ csoport, 2000).

Mint láthattuk, az ipari parkok valóban a területfejlesztés hatásos eszközeinek bizonyulnak. Nem véletlen, hogy a multik elsősorban az ipari parkokban, s a hasonlóan jelentős kedvezményekkel kecskeméti vámszabad területeken telepednek le. A továbbiakban pedig a kecskeméti vámszabad területeket vizsgálom meg közelebbről.

Napjainkban a vámszabad területen működő vállalkozások a nemzetgazdaság egyik legerőteljesebben fejlődő részét képezik. Magyarországon jelenleg mintegy 130 vámszabad terület működik, melyből hozzávetőlegesen 110 ipari termelésre, 20 pedig raktározási célokra jött létre. Termelési dinamikájuk 50 százalékos, exportdinamikájuk pedig meghaladja a 20 százalékot. Ennek következtében, míg 1997-ben az exportnak még csak 26, 2000-ben viszont már több mint a 40 százaléka származik e területekről.

A 80-as évek közepén születtek meg azok a jogszabályok, amelyek alapján ilyen vállalkozások alakulhattak, azonban ténylegesen csak a 90-es évek elején kezdtek el élni a kedvezményekkel. Ipari vámszabad terület létesítése az ország vámterületén székhellyel rendelkező szervezet részére akkor engedélyezhető, ha ott import anyagokat és alkatrészeket használnak fel, s exportcélú tevékenységet folytatnak. E területen az üzem működéséhez szükséges import termelőeszközöket és alapanyagokat vámfizetési kötelezettség nem terheli. Ugyancsak vámmentes a belföldről végleges rendeltetéssel kiszállított, és onnan változatlan vagy feldolgozott állapotban belföldre visszaszállított igazoltan belföldi eredetű áru.

Bács-Kiskun megyében nyolc vámszabad területi vállalkozás működik, mely közül mindegyik Kecskeméten található. 1999-re beruházásaik teljesítményértéke 1276 millió forintot tett ki, ami a megyében beruházó külföldi érdekeltségű vállalkozásokénak a 8,5 százalékát képviselte. A külföldi befektetők a gép-, műszer-, valamint a járműgyártást részesítették előnyben. A későbbiekben tárgyalt kérdőíves vizsgálatba bevont cégek profilját tekintve a következőket mondhatjuk el. A Knorr–Bremse Kft. közúti járművek fékrendszeregyeségeit gyártja. A Thyssen kecskeméti leányvállalata az autógyártásban használt hegesztő- és szerelőkészülékeket, illetve szerszámgépek részegységeit állítja elő. A Phoenix Mecano Kecskemét Kft. a gépipar, a villamosipar, az elektronika, valamint a távközlés és a bútorgyártás részére készít alkatrészeket. Az ARP Kábel- és Készülékgyártó Kft. kábelek összeszerelésével foglalkozik. A beruházások révén természetesen új munkahelyek is létrejöttek a megyeszékhelyen. Míg 1997-ben a kedvezményezett területen működő vállalkozások alig több mint 1600 főt foglalkoztattak (kecskeméti feldolgozóiparban dolgozók 6 százaléka), addig ez 1999-re meghaladta a 2200-at. A foglalkoztatottak emellett az átlagost meghaladó anyagi juttatásban is részesülnek (általában másfél-kétszeres). A magasabb javadalmazás azonban magasabb elvárásokkal is párosul: három műszak, szombat-vasárnapi munka. Jelentőségüket a megyei gépiparban az is jól jelzi, hogy e vállalkozások eladásaiból származott a megyei székelyi gépipar összes értékesítésének több mint kétötöde, az exporténak pedig fele. (KSH BKMI, 1999a) Azonban mivel ezek a beruházások Kecskeméten 100 százalékban külföldi (német, svájci, japán és olasz) tulajdonban vannak, a megtermelt jövedelem többnyire kikerül az országból. Emiatt elengedhetetlennek mutatkozik, hogy megfelelő gazdaságpolitikával itteni befektetésekre ösztönözzék a külföldi tulajdonosokat, hogy minél kisebb hányad kerüljön ki az országból.

A másik problémát az okozza, hogy a vámszabad területek napjai meg vannak számolva. Ugyanis az idevágó magyar szabályozás nem felel meg az Európai Unió joggyakorlatának, mivel a kedvezményezett területekre beszállított termelőeszközök mentesülnek a vám- és az áfafizetési kötelezettség alól. Magyarország és az EU szabályozási különbségét jól mutatja az, hogy míg az EU 15 tagállamában jelenleg 30 ipari vámszabad terület működik, addig hazánkban mintegy 110. Azonban kedvezményeinket már mi is csak a csatlakozásig kínálhatjuk, illetve még az azt követő maximum egyéves átmeneti időszakban. Majd azt követően az import utáni általános forgalmi adót viszont be kell fizetniük a vámszabad területi vállalkozásoknak, ami náluk akár likviditási gondot is

okozhat. Emellett az is sok gyártót távozásra készíthet, hogy termelőeszközök (melyeknek bevallott értéke meghaladja a 200 milliárd forintot) vám- és áfavonzatát (kb. 50 milliárd forintot) is be kellene fizetniük a belföldiesítés során. Mindezek miatt valami olyan megoldást kell találni addig, ami nem érintené ilyen mértékben hátrányosan a külföldi cégeket a vámszabad területi státus megszüntetésekor. (Gyüre, 2000) Hiszen a multik „itt-tartása” nemcsak nemzetgazdasági, hanem társadalmi érdek is: a munkavállalóknak mintegy 30 százalékát foglalkoztatják, a hazai vállalatoknál közel 55 százalékkal magasabb bruttó átlagkereset mellett (országos adat). Kecskemét foglalkoztatási politikájának ezért is szerves részét képezi az a törekvés, hogy egyre több munkaképes embert tegyenek „foglalkoztathatóvá” a külföldi érdekeltségű vállalkozások számára.

A kecskeméti humánerőforrás-képzés

A működőtőke-beáramlás összességében pozitív hatással volt a foglalkoztatottságra. 1992 és 1999 között a KSH felmérése alapján a hazai többségi tulajdonban lévő vállalatok csoportjában 800 ezer fővel csökkent a foglalkoztatottak száma, ezzel szemben ezen idő alatt a külföldi érdekeltségű vállalatoknál a létszám 260 ezer fővel növekedett.

A befektetőket a működő tőke Magyarországra történő letelepülésénél a munkaerő képzettségi szintje és ehhez mérten relatíve alacsony költsége motiválja, de általában ez a két hatás (képzettségi hatás, illetve bérköltség-hatás) külön-külön kerül hangsúlyos szerepbe. Ez alapján beszélhetünk a külföldi érdekeltségű vállalkozásokon belül két fő csoportról: a magasan képzett munkaerőre építő tudásalapú vállalkozásokról, illetve az olcsó, szakképzetlen munkaerőre alapozó munkaintenzív vállalkozásokról. Kecskeméten egyre inkább előtérbe kerülnek a tudásalapú vállalatok, így a munkaerő képzettsége, szaktudása különösen fontos a városban.

A megyeszékhelyre érkező multiknak, illetve a város gazdaságpolitikájának köszönhetően a munkanélküliség csak 6,5-7 százalékos. A munkanélküliek többsége azonban alacsony képzettsége miatt tartósan munkanélküli, s nekik így nem tudnak a város tudásalapú vállalkozásai munkát „felajánlani”. Az önkormányzat azonban felismerte e réteg képzésének szükségességét, és kapcsolatba lépett a Bács-Kiskun megyei Munkaügyi Központtal. Tavaly olyan fórumokat is szerveztek, ahol a multik és a különböző oktatási (továbbképzési/átképzési) intézmények szakképzési vezetői egyeztettek a munkaerő-piaci (szakképzettségi) elvárásokat. Emellett a Kecskeméti Regionális Munkaerő-fejlesztő és Képző Központot is kifejezetten arra a célra hozták létre világbanki támogatással, hogy megoldja: a munkanélküliek és a pályakezdők képzését, a vállalkozók, menedzserek továbbképzését, illetve az egyéb vállalat- és szakmaspecifikus képzést. A kecskeméti székhelyű munkaerő-átképzési központ évente kb. 4000-4400 fő átképzését végzi, mintegy 5 szakmacsoportban és 117 szakma körében, 240-260 tanfolyam keretében. Munkájának jelentős hányadát a cégek megrendelésére szervezett tanfolyamok teszik ki. Számos külföldi érdekeltségű vállalat képezte ki vagy át leendő és régi dolgozóit az intézmény segítségével.

A fiatalok esetében azonban természetesen nem az átképzésben, hanem a szakképzésben és a továbbképzésben kell gondolkodni. Általánosan elmondhatjuk, hogy a Kecskeméten működő 8 szakképzést folytató iskolában évente közel 1000 tanuló kezd meg tanulmányait, mintegy 30 szakmacsoporton belül. A 3 és 4 éves szakmunkás, illetve szakközépiskolai képzés keretében oktatott szakmák túlnyomó többsége PHARE vagy Világbanki program támogatásával kialakított tantervek és tárgyi feltételek biztosításával folyik, így nemzetközi elismertetésük megoldott. A felsőfokú képzés terén a multik szoros kapcsolatban állnak a kecskeméti Gépipari és Automatizálási Műszaki Főiskolá-

val, ahol a szakképzést a vállalatok igényeit figyelembe véve folytatják 4 szak (gépezsmérnöki, műszaki informatikai, műszaki menedzseri, illetve műszaki tanári és szakoktatói) keretein belül. Emellett a főiskola számos idegen nyelvi képzési program beindításával is a diplomás fiatalok elhelyezkedését könnyíti meg a külföldi befektetőknel. Mindezen lépésekkel várhatóan a város tovább tudja csökkenteni a munkanélküliséget, s egyben ki tudja elégíteni magasan képzett munkaerővel a régi és új befektetők munkaerő iránti igényeit. Kecskeméten egyben túlléptek a város határain a foglalkoztatás terén. A kistérség 17 településén működő információs hálózat segítségével feltérképezték a munkaerő-kínálatot, melynek következtében naprakészen tudják tájékoztatni a multikat (Pozsonyi, 2000).

Mint láthattuk, a Budapesttől Kiskunfélegyházáig tartó autópálya mindkét oldalán mintegy 20 km-es sáv (Kecskeméttel az élen) mára az „arany háromszög” reális alternatívájává vált, különösen azért, mert ott már a jelentős tőkebeáramlás szűkössé tett néhány korábban szinte korlátlanul rendelkezésre álló erőforrást (például a munkaerőt, illetve a telephelyet). Ezt a folyamatot a szakirodalom telítődési jelenségnek nevezi. Éppen ezért Kecskemétnek nem elég, ha kialakítja és fejleszti a multik számára fontos betelepítési tényezőket (például ipari parkot, vámszabad területeket, humán erőforrást, stb.), hanem ennek hírére el is kell juttatnia a külföldi befektetőkhez a Dunántúlra vagy éppen a beruházók anyavállalataihoz.

Települési marketing a „hírös városban”

A város 1999-ben új marketingstratégiát alakított ki, amely a lehetséges befektetők tudatos felkutatására irányul. Elkészült a városról egy új részletes marketinganyag, amely gyakorlatilag a befektetési lehetőségeket (például KIP, 30 hektáros ingatlankínálat) foglalja össze részletes adatokkal, helyszínrajzokkal, térképpel illusztrálva (Ballai, 1999). Ezen kívül a város olyan adottságait (infrastruktúrát, szakemberképzést, munkanélküliség arányát, oktatási hálózatot stb.) mutatja be a kiadvány, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a befektető tiszta képet tudjon a településről alkotni. Az anyag nemcsak könyv formájában olvasható, hanem az internetre is felkerült és CD is készült róla. Az önkormányzat segítségére vannak még a különféle minisztériumok, amelyek a marketinganyag ismeretében segítenek a befektetők felkutatásában. Ebben az esetben tehát nem költségvetési támogatásról van szó, hanem folyamatos információáramlásról a végrehajtó hatalom és az önkormányzat között.

A települési marketingmunkát emellett nagymértékben segíti az ITDH (a Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Közhasznú Társaság) Közép-magyarországi Regionális Képviselő, melynek székhelye Kecskeméten van. A szervezet azt vállalja, hogy nincs olyan térség, amely valamilyen szempontból ne nyújtana kedvező adottságokat a befektetőknek. A kérdés az, hogyan tudjuk a kínálatot és az ajánlatot összehozni. Az ITDH pontosan ezzel foglalkozik: segíti a két fél találkozását. Emellett azzal is elősegíti a kereskedelem fejlesztését, hogy a 34 országban működő 37 irodájának friss üzleti információit eljuttatja a régióban működő kamarákhoz és cégekhez. Rendszeresen szervez konzultációkat, amelyeken az ITDH külföldi képviselőiteinek vezetői adnak tájékoztatást. Az iroda részt vesz még a PHARE-program által támogatott befektetési ajánlatok kidolgozásában is, melynek során a befektetési lehetőségeket közösen válogatják össze az önkormányzatokkal, a kamarákkal, s a vállalkozásfejlesztési alapítványokkal. (ITDH, 2000)

Az önkormányzatnál a marketingfeladatokat a Nemzetközi Kapcsolatok osztálya végzi. Ez az osztály irányította a város európai uniós irodáját Brüsszelben, melynek megnyitását az tette indokolttá, hogy a nemzetközi – elsősorban gazdasági – kapcsolat-

felvételt megkönnyítsék a város számára, továbbá az EU-hoz benyújtandó pályázatokhoz ismeretanyagot, illetve megfelelő partnereket kutassanak fel, mert ez elengedhetetlen feltétele az eredményes lobbizásnak. Az iroda eredményességét bizonyítja az a tény, hogy alighogy elkezdett működni, máris rendkívüli mértékű érdeklődés indult Kecskemét és térsége iránt. 2000-ben azonban a magyarországi régiók is irodát nyitottak a belga fővárosban, és ezzel lezárult a magyar városok és megyék európai uniós lobbizásának korszaka. Még Budapest is lemondott arról, hogy irodát nyisson az EU székhelyén. Kecskemét, hogy megőrizze brüsszeli jelenlétét, azonnal felvette a kapcsolatot, és csatlakozott a *Hans Beck* által vezetett magyarországi régiók brüsszeli irodájához.

Az önkormányzat emellett a városon belül is sokat tesz azért, hogy az integráció minden kérdése közül fogható legyen a polgárok számára. 2000. aug. 23-án megnyitotta a Bács-Kiskun megyei Európai Integrációs Pontot, melynek létrehozását a Külügyminisztérium is támogatta. Itt az érdeklődő polgárok és gazdasági szervezetek személyesen is tájékozódhatnak az új lehetőségekről, illetve az új kihívások megválaszolásának módjairól. 2001. március 1-jén a város csatlakozott emellett még az Európai Info Centre (EIC) hálózathoz, mely az Európai Bizottság égisze alatt 1987 óta a kontinens 24 országában már csaknem 300 központtal van jelen. Az Euro Info Központ Kecskeméti Kontakt Pontjánál információszolgáltatással, illetve tanácsadással segítik a kis- és középvállalkozásokat, hogy hatékonyan tudjanak megjelenni az európai piacon (*Európa Info*, 2001).

Abból a célból, hogy az európai uniós csatlakozás feltételei minél hamarabb megteremtődjenek Kecskeméten, az önkormányzat szoros kapcsolatot alakított ki az Európa Jövője Egyesülettel is. Ennek következtében az egyesület 2000 nyarán immáron hatodik alkalommal rendezte meg az Európa Jövője Nemzetközi Gyermektalálkozót a „hírös városban”. A gyermekek fővárosává váló Kecskeméten 22 ország mintegy 1200 vendége vett részt a rendezvényeken.

2000-ben két uniós elismerésben is részesült a város. Egyrészt 2000 májusában Európa Diplomát kapott Kecskemét. A kitüntetést azok a városok kaphatják meg, amelyek sokat tettek az európai egység megteremtéséért. Kiterjedt nemzetközi kapcsolataik vannak, s mind jogalkotási gyakorlatban, mind a gazdaságfejlesztési projektekben érvényesítik a közösség elvárásait. Másrészt a város 2000 januárjában elnyerte – Miskolccal egyetemben – az „EU Harmonizációban Élénjáró Város” díjat is, elismerve azt, hogy a város sokat tesz a környezetvédelem terén az uniós elvárások teljesítéséért.

Kecskemét vezetősége emellett él a városmarketing egy olyan tradicionális – ámde jól bevált – eszközével is, amilyen a nemzetközi konferencia. Mi sem bizonyítja jobban ezen eszköz sikerességét, mint hogy például *Albrecht Stalman*n, a Thyssen ügyvezető igazgatója egy frankfurti ITOH-előadáson hallott először Magyarországról, ezen belül Kecskemétről, és – szavai szerint – ennek volt a legfőbb szerepe abban, hogy a világ legnagyobb ipari birodalmi közé tartozó Thyssen Kecskemétet jelölje ki kelet-európai terjeszkedése színteréül. Az automata gépsorokat gyártó konzern közel 4 milliárdos beruházással létrehozott gyárában több mint 300 dolgozóval közel 13 milliós forgalmat ért el mára. Stalman úr pedig 1999-ben maga tartott előadást Münchenben német befektetőknek arról, hogy miért ajánlja Kecskemétet.

Kecskemét városmarketingjének és tudatos gazdaságpolitikájának köszönhetően mára több mint 15 milliárd forint értékű beáramló külföldi működő tőkét regisztrált, melynek következtében jelentős külföldi részesedés figyelhető meg a városban.

A korábbiakban bemutatott kínálat-, és keresletorientált területfejlesztési stratégiáját a külföldi beruházásokra építve, Kecskemét a 10 legdinamikusabban fejlődő magyar városok egyike lett. Mindemellett a város nem felejtkezik el a helyi lakosokról, illetve a helyi kis- és középvállalatokról sem. A város vezetése tisztában van vele, hogy a kis- és középvállalatoknak egyre nagyobb a szerepük az igényes munkahelyek létesítésében, az

innovációban, a tudásalapú gazdaság kialakulásában, s mindezekon keresztül a helyi, illetve a nemzetgazdaság fejlesztésében és az életszínvonal növekedésében. Cikkem következő részében így először a város kis- és középvállalatokat támogató programját vizsgálom majd. Azt követően összehasonlítom a külföldi, illetve a magyar kézben levő vállalatok helyi dolgozóinak munkájukkal való elégedettségét. Végezetül pedig a külföldi beruházások megítélését vetem össze a kecskeméti, illetve a magyar lakosság körében.

Hivatkozások

- A Széchenyi-tervről... [2000]: A Széchenyi-tervről Kecskeméten. *Petőfi Népe*, április 29., 5. o.
- Ballai József* (szerk.) [1999]: Kecskemét, a lehetőségek városa. Kecskeméti Lapok Kft., Kecskemét, 124 o.
- Ballai József* [2000a]: Bács-Kiskun a lokomotív. *Világgazdaság*, március 8., 6. o.
- Barta Zsolt* [1994]: Munkahely német tőkével. *Petőfi Népe*, szeptember 1., 9. o.
- Bartha Attila – Klauber Mátyás* [2000a]: Az autópálya hatásai a kistérségek gazdasági fejlődésére. In: Felzárkózás és EU-csatlakozás. MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága, Budapest, 251–259. o.
- Bartha Attila – Klauber Mátyás* [2000b]: Az autópályákkal kapcsolatos néhány indikátor értékének elemzése. *Ipari Szemle*, 6. szám, 10–13. o.
- Bálint Viktor* [2000]: Milliárdok a fagyasztóban. *Figyelő*, 34. szám, 17–18. o.
- Belyó Pál – Nyers József* [1999]: Magyarországi régiók erőforrástérképei. ECOSTAT – Gazdaságelemző és Informatikai Intézet, Budapest, 152 o.
- Berger Zsolt – Virág Ádám* [2001]: Hullámlovasok. *Figyelő*, 14. szám, 22–23. o.
- Beszállítói konferencia... [1998]: Beszállítói konferencia a Knorr-Bremse Kft.-nél. *Petőfi Népe*, február 21., 7. o.
- Europa Info... [2001]: Europa Info Központ Kecskeméten. *Kecskeméti Lapok*, március, 2. o.
- Folyamatos fejlesztés... [1999]: Folyamatos fejlesztés, új munkahelyek. *Petőfi Népe*, november 25., 9. o.
- Gabonyi Dániel* [2000]: Az ipari park szerepe a magyarországi területfejlesztés eszközközlésében. TDK BKÁE, Budapest, 36 o.
- Gémes Gábor* [2000]: Kecskemét területet vesz az ipari park bővítéséhez. *Napi gazdaság*, július 3., 15. o.
- Gyévai Zoltán* [2000]: Brüsszeli alapozó. *Figyelő*, 19. szám, 22–23. o.
- Gyüre József* [2000]: Elvesznek a réven? *Figyelő*, 48. szám, 20–21. o.
- Hamar Judit* [1998]: A multinacionális vállalatok szerepe a magyar gazdaságban. *Külgazdaság*, 3. szám, 32–52. o.
- Hétből négy... [2001]: Hétből négy az elején. *Figyelő*, 4. szám, 12–13. o.
- Hídfoállítás... [1996]: Hídfoállítás Kelet-Európa peremén. *Petőfi Népe*, április 27., 6. o.
- ITDH: elengedhetetlen... [2000]: ITDH: elengedhetetlen a települési marketing. *Kecskeméti Lapok (Porta)*, október 19., 4. o.
- Kábel és... [2001]: Kábel és kapcsolatok. *Kecskeméti Lapok*, március 14., 4. o.
- Kecskemét a... [1999]: „Kecskemét, a lehetőségek városa”. *Magyar Hírlap (Bács-Kiskun melléklete)*, június, 6. o.
- KÉSZ csoport [2000]: A KÉSZ csoport hírlevele. *KÉSZ csoport PR és Kommunikációs Igazgatósága*, Kecskemét, március, 8 o.
- KIP=Kecskeméti... [1997]: KIP=Kecskeméti Ipari Park. *Kecskeméti Lapok*, július 17., 13. o.
- Klein Sándor* [1980]: Munkapszichológia. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, II. kötet, 542–551. o.
- Kovach, Robert* [1993]: Stressz a munkahelyen. *Figyelő*, 9. szám, 15. o.
- Kovács Tibor* [2001]: Cél a másfél százalék. *Figyelő*, 9. szám, 24–25. o.
- KSH BKMI [1999a]: Bács-Kiskun megyei statisztikai tájékoztató 1998. KSH Bács-Kiskun megyei Igazgatósága, Kecskemét, 77–81. o.
- KSH BKMI [1999b]: Külföldi érdekeltségű vállalkozások Bács-Kiskun megyében. KSH Bács-Kiskun megyei Igazgatósága, Kecskemét, 21 o.
- KSH BKMI [2000]: Dél-Alföld (Magyarország kistérségei). KSH Bács-Kiskun megyei Igazgatósága, Kecskemét, 108 o.
- K. T. [2000]: Ipari parkok: remény a felemelkedésre. *Népszabadság*, április 21., 17. o.
- K. Tóth László* [2000]: Kisütötte a szerencsését. *Figyelő*, 50. szám, 56–57. o.
- Kurtán Sándor et al.* (szerk.) [2000]: Magyarország politikai évkönyve 1999-ről. Demokratiai Kutatások Magyar Központja Alapítvány, Budapest, 810–822. o.
- Lőrincz Sándor – Jenei Zoltán* [1998]: Kutatás-fejlesztés a Magyarországon betelepült multinacionális cégeknel. *Gazdaság és gazdaságtudomány*, 11–12. szám, 27–30. o.

- Majoros Pál* [1999]: Magyarország a világkereskedelemben. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 191–219. o.
- Poór József* [2001]: Csipkerózsika ébredése. *Figyelő*, 13. szám, 28–30. o.
- Pozsonyi Tibor* [2000]: A vállalkozásbarát Kecskemét számíthat a befektetőkre. *Magyar Nemzet (Régiók)*, augusztus 24., 1. o.
- Rákóczi Gabriella* [2000]: Ahonnan számúzték a nagypolitika csatáit. *Magyar Hírlap (Kelet-Magyarország melléklet)*, március 23., 19. o.
- Szalavetz Andrea* [2000]: A külföldi tőkebefektetések regionális hatásai. *Kihívások (MTA VKI)*, május, 12 o.
- Szívós Mónika* [1999]: Az eladható város: Kecskemét. *Central European Time*, 11. szám, 43–54. o.
- Tízéves a Hilti...[1999]: Tízéves a Hilti Szerszám Kft. *Petőfi Népe*, október 7., 11. o.
- Versenyképes...[1996]: Versenyképes mérnökök. *Figyelő*, november 28., 21–22. o.

Brief Summary of the Articles

E-economy development in the Central European candidate countries for EU-accession

ÁDÁM TÖRÖK

The worldwide slowdown in the development of the e-economy seems to have a transitory character. Investing heavily in this sector yields the promise of substantially accelerating the catching up process in the economic development of the candidate countries for EU accession. Technical indicators of the infocom sector speak of major differences between Central European countries, but their lag in this field behind Western Europe can be measured only in years. We predict that the level of development of the e-economy will reach the EU average by the year 2010 in the most advanced small candidate countries, including at least part of Hungary.

Crisis and model-erosion in Asia

ISTVÁN BENCZES

The present-day shaping of the system of global capitalism is bursting those structures apart that were once seen as the peculiarities of the long-admired model of the developmental state. It is a pity that the sudden increase in the supply of capital in East Asia was not followed by the development of an appropriately designed institutional infrastructure, a strengthening of regulations and an improvement of the price-mechanism. The reasons are complex: on the one hand, institutional adjustment is a time-consuming process, and on the other hand the earlier beneficiaries of the system had no interest in modifying the rules of the game, that is, to create an environment in which macro and micro financing would be accountable, prudent and transparent. The financial crisis made the deficiencies of the Asian-style development path apparent, and at the same time revealed the necessary erosion of the model of the developmental state. Therefore, the Asian countries are facing a great challenge: they need to establish the mechanisms and institutions which can ensure a stable, consistent and sustainable development of their economies. Nevertheless, the process of reorientation is not without obstacles: the much required institutional bases can be created only if the new settings are shaped according to domestic and foreign competition.

Increase of efficiency and foreign ownership in the Hungarian manufacturing industry – assessments by cross section methods

CSABA NOVÁK

We have assessed the efficiency impact of FDI on production (direct effect) and on domestic rivals (indirect effect). The usual expectation is that the appearance of foreign owners in the firm increases output via better technology, organisational skills, and access to higher quality inputs from abroad. In this paper we used simple cross section methods to evaluate the role of FDI. The simplest classical regression framework can only be used to summarise the main differences between the foreign and the domestically owned firms: we observe that first group of firms increase their efficiency faster than domestic firms, although this difference declines over time. However, it does not account for the endogeneity of foreign investment. Correcting for that with a consistent method results in revising the efficiency effect of FDI downwards and we observe that by the end of the period local firms increase their efficiency faster already than the foreign owned rivals. If we take into account the possibility of self-selection in measuring the efficiency impact of FDI we found that except for the first two years of the sample it did not look to be present.

Kecskemét, „the small-tiger” of the South-Plain and the foreign working capital-investments

ANIKÓ MARSA

Nowadays the reduction of the domestic regional differences is getting more and more important. The foreign working capital-investment can be the new means of the regional development. But the interests of the success the region has to mobilize its resources. The first part of the article presents the capital-attractive local policy and its results in the case of Kecskemét. The second part will analyse the opinions of the foreign investors and the satisfaction of their local workers and of the local residents with the foreign investments compared with the Hungarian general opinions.

Jogi melléklet

Távközlési piacnyitás Magyarországon különös tekintettel az egyetemes szolgáltatás intézményére

DR. WAGNER ZSÓFIA*

Az elmúlt évtizedben világszerte jelentős átalakuláson ment keresztül a távközlés. A számítógépes technika széles körű elterjedése, a távközlés, az informatika és a média közötti konvergencia, valamint a digitalizáció kapcsán végbement fejlődés komoly kihívás elé állította a jogalkotót. A szabályozásnak egyfelől követnie kellett a változásokat, másfelől olyan jogi környezetet kellett teremtenie, amely ösztönzi a további innovációt a hírközlési szektorban.

Az Európai Unióban és Magyarországon a távközlési ágazatot hagyományosan a nemzeti szolgáltató monopóliuma jellemezte. A kilencvenes évek első felében végbement Európában a piacnyitás, Magyarországon pedig nagyjából azonos időben a közcélú szolgáltatások körében a koncessziós rendszer került bevezetésre.

Közel tíz évvel az említett átalakulást követően a távközlési piac liberalizációjának új fejezetéhez érkeztünk. Az Európai Unióban 1999 végén széles körű felmérés és ellenőrzés kezdődött, amelyet egy újabb liberalizációs jogszabálycsomag előkészítése követett. Ez egy még nyitottabb, áttekinthetőbb és egységesebb távközlési piac megvalósítását tűzte ki célul. Ezzel egy időben Magyarországon is megkezdődött az egységes hírközlési törvény előkészítése az *acquis communautaire* és a magyar hírközlési piac alakulásának szem előtt tartásával. A 2001-ben elfogadott jogszabály egységes keretbe foglalta a távközlési, a frekvenciagazdálkodási és a postáról szóló törvény által lefedett területeket, és teljes piacnyitást hirdetett meg a távközlési szektorban.

Jelen tanulmány egyrészt azt vizsgálja, hogy milyen új rendelkezéseket vezetett be a magyar távközlési jogba a hírközlésről szóló 2001. évi XL. törvény („Eht.”) és ezek mennyiben követik az Európai Unió hatályos, illetve tervezeti stádiumban lévő joganyagait (I. rész), másrészt külön elemzi az Eht. által bevezetett új jogintézményt, az egyetemes szolgáltatást (II. rész).

* Dr. Wagner Zsófia Doktorandusz (ELTE ÁJK), DESS Communication Audiovisuelle (Université Paris 1, Panthéon-Sorbonne), ügyvédjelölt (Ormai és Társai CMS Cameron McKenna).

1. Előzmények: a piacnyitást kiváltó tényezők

Magyarországon az 1993 óta működő koncessziós rendszer átalakítását és a teljes piacnyitást több tényező tette szükségessé. Egyfelől az új szereplők belépése nélkülözhetetlen volt ahhoz, hogy a magyar távközlési szektor versenyképes lehessen az egyre nyitottabb európai és világszinten, és elősegítse a nemzetgazdaság alkalmazkodását az információs társadalom kihívásaihoz. Másfelől a piacnyitás Magyarország nemzetközi kötelezettségvállalásai sorába is illeszkedik: a WTO távközlési szolgáltatások liberalizációjára vonatkozó egyezményéhez való csatlakozásunk és az Európai Unió jogszabályaihoz történő jogközelítési kötelezettség egyaránt indokolta az új törvény elfogadását. Harmadrészt a hírközlés területén végbemenő technikai fejlődés, a szolgáltatások és technológiák konvergenciája, a hírközlési szektor gazdasági és társadalmi jelentőségének növekedése elengedhetlenné tette az állam szerepének újraértékelését. Szükségessé vált egy olyan kiszámítható, átlátható keretjellelű szabályozás kialakítása, amely biztosítja az innovációt, az infrastruktúra fejlesztését és az új szereplők piacra lépését.

A piacnyitást motiváló fenti indokok közül az Európai Unió távközlési piacának liberalizációs folyamatát (1.1), valamint a magyar hírközlési szektor fejlődését (1.2) érdemes részletesebben is megvizsgálni.

1.1. Piacnyitás az Európai Unióban

Az európai távközlési szektort jellemző monopólium, nemzeti orientáltság és szétterjedtség megakadályozta az egységes hírközlési piac létrejöttét. A nyolcvanas évek közepén az Európai Közösségek politikai irányítói felismerték, hogy közös erőfeszítésre van szükség az európai versenyképesség megtartása érdekében.

A távközlés liberalizációja több szabályozási cikluson keresztül ment végbe Európában. Először 1985-ben mondta ki az Európai Bíróság, hogy a Bizottság jogosult a Római Szerződés versenyszabályait (86. és 90. cikkelyek) a távközlésben alkalmazni.¹ 1987-ben a Bizottság közreadta a távközlési szolgáltatások és berendezések közös piacának létrehozásáról szóló Zöld Könyvet, amely heves vitákat indított el Európa-szerte a telekommunikáció szabályozási feltételeiről.

A fokozatos liberalizáció kezdetét a Tanács által 1990-ben elfogadott, a nyílt hálózati hozzáférésről (ONP),² valamint a távközlési szolgáltatások piacán folyó versenyről szóló irányelvek³ jelentették. A fenti direktívák által megfogalmazott ún. nyílt hálózati hozzáférés elve előírta, hogy a még részben monopolkörülmények között működő piacon lehetővé kell tenni új szolgáltatók számára – egységes feltételek mellett – az infrastruktúrához, erőforrásokhoz való szabad hozzáférést.

¹ 41/83 sz. ügy Olaszország v. Bizottság.

² Directive 90/387/CEE du Conseil du 28 juin 1990, relative à l'établissement du marché intérieur des services de télécommunication par la mise en oeuvre de la fourniture d'un réseau ouvert de télécommunication.

³ Directive 90/388/CEE de la Commission du 28 juin 1990, relative à la concurrence dans les marchés des services de télécommunication.

Az információs társadalomról szóló 1993-as *Bangemann*-jelentés az Európai Községeknek az Egyesült Államokkal szemben tapasztalt lemaradása kapcsán, az EU versenyképességének megőrzése érdekében szorgalmazta a távközlési piac további liberalizálását, a hatékony verseny bevezetését, valamint a technológia intenzív fejlesztését.

A liberalizáció kiteljesedésének következő lépése volt a Bizottság által 1994-ben elfogadott két Zöld Könyv a mobil-és személyi távközlésről,⁴ valamint az infrastruktúra liberalizációjáról.⁵

A távközlési szolgáltatások és az infrastruktúra piacának liberalizációja 1997/98-ban három új irányelv elfogadásával teljesedett ki. A hálózatokhoz való korlátozásmentes hozzáférés biztosításával megkönnyítették új szolgáltatók piacralépését,⁶ az ONP elv alkalmazását kiterjesztették a telefonra és az egyetemes szolgáltatásra,⁷ és közös szabályozás alá vonták a távközlési engedélyeket.⁸ A liberalizáció során jelentős elmozdulás tapasztalható a szektorspecifikus szabályoktól a szektorsemleges versenyszabályozás felé.

1999-ben megkezdődött az eddigieknél még liberalizáltabb és áttekinthetőbb távközlési piacot előirányozó új irányelvtervezetek kidolgozása, amely joganyag várhatóan 2003-tól fog életbe lépni. A direktívák a kommunikációs hálózathoz való hozzáférést és összekapcsolást,⁹ a személyes adatok kezelését és a magánélet védelmét,¹⁰ a hálózatok és a szolgáltatások engedélyezését,¹¹ az egyetemes szolgáltatásokat és a felhasználók jogait,¹² valamint a hálózatok és szolgáltatások közös szabályozási kereteit¹³ rendezik újra.

1.2. A magyar távközlési szektor fejlődése

1993-ban a magyar hírközlési piacot korábban jellemző kizárólagos infrastrukturális és szolgáltatási monopólium helyébe a közcélú szolgáltatások folyamatos biztosítása érdekében koncessziós rendszer került bevezetésre. A koncessziós törvény szabályaira épülő rendszer részleges piacnyitást hirdetett meg, és lehetővé tette a többszereplős távközlési piac kialakulását azzal, hogy a távközlési szolgáltatásokat koncessziós és egyéb közcélú szolgáltatásokra osztotta. A koncesszióköteles távközlési szolgáltatásokat

⁴ Úton a személyi távközlési környezet felé: Zöld Könyv a mobil- és személyi távközlés közös szemléletmódjáról az Európai Unióban, COM (94) 145.

⁵ Zöld Könyv a távközlési infrastruktúra és a kábeltelevízió-hálózatok liberalizációjáról COM (94) 440, 682.

⁶ Directive 97/33/CE du Parlement européen et du Conseil du 30 juin 1997 relative à l'interconnexion dans le secteur des télécommunications en vue d'assurer un service universel et l'interopérabilité par l'application des principes de fourniture d'un réseau ouvert (ONP).

⁷ 98/10/CE.

⁸ 97/13/CE.

⁹ COM (2000) 384 Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil relative à l'accès aux réseaux de communication électroniques et aux installations associées, ainsi qu'à leur interconnexion.

¹⁰ COM (2000) 385 Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications.

¹¹ COM (2000) 386 Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques.

¹² COM (2000) 392 Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques.

¹³ COM (2000) 393 Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et les services de communications électroniques.

(idetartozott egyebek közt a közcélú távbeszélő-szolgáltatás, a közcélú mobiltelefon-szolgáltatás és személyhívó-szolgáltatás) e célra létrehozott koncessziós társaság vagy az állam többségi részesedésével e célra alapított gazdálkodó szervezet nyújthatta. A koncessziós körbe nem tartozó közcélú szolgáltatások engedély alapján voltak nyújthatók. A nem közcélú távközlési szolgáltatások esetén a távközlési törvény kizárólag bejelentési kötelezettséget írt elő.

A közcélú távbeszélő-szolgáltatásokra kötött koncessziós szerződések konstrukciója alapján a kizárólagos jogosultság a szerződéskötéstől számított 8 évig tartott, a szerződés teljes időtartama pedig a szerződéskötéstől számított 25 évre szól. A szolgáltató mindaddig jogosult és köteles közcélú távbeszélő-szolgáltatást nyújtani. A koncessziós szerződések követelményeket írtak elő az ellátási kötelezettségre és a szolgáltatás minőségére nézve, amely – bár más koncepcióból kiindulva – közelítést jelentett az egyetemes szolgáltatás elve felé.

A Matáv Rt. 1993. december 22-én kötött koncessziós szerződésében 2001. december 22-ig szerzett kizárólagos szolgáltatási jogosultságot nemzetközi közcélú távbeszélő-szolgáltatás, belföldi-távolsági távbeszélő-szolgáltatás, illetőleg 31 primer körzetben helyi közcélú távbeszélő-szolgáltatás nyújtására. A Matáv Rt. a helyi közcélú távbeszélő-szolgáltatások nyújtására kiírt második körben további primer körzetekben szerzett jogosultságot, amely kizárólagossági ideje 2002. május 25-ig, az egyéb körzetekben helyi közcélú távbeszélő-szolgáltatás nyújtására jogosult távközlési szolgáltatóké pedig 2002. november 1-jéig tart.

A koncessziós rendszer tehát nem az Eht. hatálybalépésével szűnik meg, hanem a koncessziós szerződések lejártával alakul át fokozatosan a távközlési szereplők helyzete.

2. Az Eht. hatálya és az új szabályozás alapelvei

A hírközlés fogalma magába foglalja az információk átvitelének számos területét. Idetartoznak a postai, távközlési, informatikai szolgáltatások, a mobiltelefon, valamint a műsorszórás, -elosztás és -szétosztás. Az Eht. hatálybalépését megelőzően a távközlésről,¹⁴ a postáról¹⁵ és a frekvenciagazdálkodásról¹⁶ szóló törvények szabályozták külön-külön e jogterület egyes részeit.

Az Eht. egységesítette és felváltotta a korábbi három ágazati törvényt; a műsorszórás, -elosztás és -szétosztás tekintetében azonban a médiatörvény¹⁷ rendelkezései továbbra is hatályban maradtak. Az Eht. az európai uniós alapelvekkel összhangban az infrastruktúra szabályozására szorítkozik, és kerüli az információs társadalom szolgáltatásaira, azaz a tartalomra vonatkozó kérdéseket.

A törvény a célok között hangsúlyozza a szabályozás keretjellegét, és alapelveként deklarálja a hírközlési szolgáltatások szabad áramlását, az egyetemes szolgáltatásokhoz való hozzáférés lehetőségét, a piaci résztvevők szabadságát, a fogyasztók érdekeinek védelmét, illetve az adatvédelem biztosítását a hírközlés területén. A törvény a szolgálta-

¹⁴ 1992. évi LXXII. törvény a távközlésről.

¹⁵ 1992. évi XLV. törvény a postáról.

¹⁶ 1993. évi LXII. törvény a frekvenciagazdálkodásról.

¹⁷ 1996. évi I. törvény a rádiózásról és a televíziózásról.

tók oldaláról alapelvi szintű követelményként írja elő az egymással való együttműködést a kiegyensúlyozott piaci működés érdekében.

Az Európai Unió irányelv-tervezeteiben is szereplő elvekkel összhangban a törvény nem korlátozza a piacra lépők számát, és lehetővé teszi, hogy – főszabály szerint – a távközlési szolgáltatást általános engedéllyel lehessen nyújtani. Az általános engedély az egyedi engedéllyel szemben nem a hatóság előzetes mérlegelése alapján kiadott aktust jelent, hanem könnyen teljesíthető egyszerű bejelentési kötelezettséget.

3. A liberalizált távközlési piac működése

Az alábbi pontok a magyar távközlési piac leglényegesebb aspektusait (szervezetrendszer, piacralépés feltételei, fogyasztóvédelem, hálózati szerződések) vizsgálják abból a szempontból, hogy mennyiben követik az EU joganyagát, illetve mennyiben alkalmazkodnak a hazai piac sajátosságaihoz.

3.1. Szervezetrendszer és eljárások

A távközléssel kapcsolatos állami feladatokat a központi közigazgatási szervként működő Hírközlési Felügyelet látja el. A Felügyelet három önálló szervezeti egysége: a Hírközlési Főfelügyelet, a Hírközlési Területi Hivatal és a Hírközlési Döntőbizottság. Az első két szerv hatáskörébe a hagyományos hatósági jogkörök tartoznak, míg az Eht. által újonnan létrehozott Döntőbizottság a hírközlési szolgáltatók együttműködésével kapcsolatos viták rendezésére, illetve a jogsértésekkel szemben való fellépésre hivatott.

A liberalizált piac felügyeletével kapcsolatos feladatok hatékonyabb ellátása érdekében az államigazgatási eljárások rendjéhez képest speciális eljárások (egyeztetés/arbitráció, nyilvános meghallgatás) is rögzítésre kerültek az Eht.-ben, mint általános joghatású, kötelező érvényű közigazgatási határozatok. Az Európai Unió által megkövetelt politikai függetlenséget a Felügyelet elnökének a választási cikluson átnyúló időre – 6 évre – történő kinevezése és a pályáztatás, valamint a felmentés eljárásának rögzítése biztosítja.

3.2. A piacralépés feltételei

Az Európai Unió az új szereplők piacralépésének megkönnyítése érdekében előírja, hogy az egyes tagállamok a szolgáltatások és az azok nyújtásához szükséges infrastruktúrák engedélyezésének feltételeit a legszükségesebb mértékűre korlátozzák. Az engedélyezési eljárással szemben támasztott követelmény, hogy áttekinthető legyen, díja csak a költségek fedezésére – és ne a piac befolyásolására – szolgáljon, továbbá a lehető legkisebb terheket rója a piacra lépni szándékozókra.

Az 1.1 pontban említett irányelvtervezetek az engedélyezési rendszer további egyszerűsítését kívánják elérni azzal, hogy az egyedi szolgáltatási engedélyek helyett könnyen elnyerhető általános szolgáltatási engedélyek megadását szorgalmazzák. Az egyedi szolgáltatási engedély kivételként, csak a szűkös erőforrások (frekvencia, hívószám) igénybevétele esetén lenne szükséges.

A berendezések engedélyezése terén az Európai Unió szintén a lehető legteljesebb mértékű liberalizációra törekszik: a piacravitel a gyártó/forgalmazó öntanúsításának elve alapján történik.

Az Eht. – az alapelvek között már említett – rendelkezései megfelelnek az Európai Unió előírásainak. A hírközlési szolgáltatás megkezdését megelőzően a hatósághoz tett bejelentés lényegében egy szándéknyilatkozat arra vonatkozóan, hogy az adott gazdálkodó szervezet valamilyen hírközlési szolgáltatással piacra lép. A hatóság előzetes – az engedélyezési rendszerhez képest egyszerűsített – vizsgálat alapján a szolgáltatót nyilvántartásba veszi, és tevékenységét a piacfelügyelet során figyelemmel kíséri. A bejelentéshez, az EU irányelvtervezetekkel összhangban, csak az azonosításhoz és a felügyeleti tevékenység ellátásához elengedhetetlen adatokat kell megadni.

3.3. Fogyasztóvédelem

A fogyasztóvédelem körébe tartozik az Európai Unió joganyaga alapján az egyetemes szolgáltatás tartalma és minősége, az előfizetőkkel kötendő szerződés tartalma és feltételei, az előfizetők folyamatos tájékoztatása, a költségáryos tarifák és a tarifákra vonatkozó információk átláthatósága, a panaszok és panaszkezelési eljárások, az európai segélyhívó szám, végül az adatvédelem és személyiségi jogok védelme.¹⁸

Az Eht. a fogyasztói érdekvédelmet – az 1992-es távközlési törvény hagyományait folytatva – a hatóság által jóváhagyott feltételek alapján létrejött előfizetői szerződéseken keresztül biztosítja. Az Európai Unió irányelvtervezeteivel összhangban az Eht. az egyetemes szolgáltatás körében már a hallás-, illetőleg mozgáskorlátozottak részére kialakított nyilvános távbeszélő-állomást is szabályozza. Az Eht. részletesen tartalmazza a távközlési szektorban történő adatkezelés szabályait, a személyes adatok védelmét, a forgalmazási és számlázási adatokhoz való hozzáférést, valamint a telefonkönyvek és előfizetői listák tartalmát, illetve felhasználását.

3.4. Tarifák

Az Európai Unió joganyaga alapelvei szinten írja elő a költségek szétválasztásának és átláthatóságának követelményét minden szolgáltató esetében. A jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók tarifái ezenfelül költségáryosak és elkülönítettek kell legyenek, és különösen nem megengedett az a gyakorlat, hogy a helyi hívások díját a nagyobb haszonkulccsal lebonyolított távolsági vagy a nemzetközi tarifákból finanszírozzák.

Az Eht. a fenti alapelveket rögzíti általános követelményként, és felhatalmazást ad a részleteknek alacsonyabb szintű jogszabályban való szabályozására.¹⁹

A törvény az előfizetői szolgáltatások árának csak szűk körére terjeszti ki a hatósági ármegállapítás szabályait (idetartozik az egyetemes távbeszélő-szolgáltatás előfizetői

¹⁸ Dr. Sallai Gyula – dr. Schmideg Iván: Infokommunikációs helyzetkép az EU-csatlakozás tükrében; *Európai Tükör*, 2000. 70. sz.

¹⁹ 3/2002. (I.21) MeHVM-rendelet a távbeszélő-szolgáltatási piacon jelentős piaci erővel rendelkező távközlési szolgáltató által nyújtott távbeszélő-szolgáltatás díjairól, valamint az egyetemes távközlési szolgáltatással kapcsolatos díjsomagokról.

díja, a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató által nyújtott szolgáltatás díja és az internet-szolgáltatás távbeszélő-hálózaton keresztül történő elérésének ára). E kivételektől eltekintve a szolgáltatók árakat szabadon állapítják meg.

3.5. Versenyszabályok, jelentős piaci erő

A liberalizált távközlési piac lényege, hogy a verseny kibontakozása érdekében nem szabad államilag meghatározni vagy korlátozni az új belépők számát. Az államoknak kizárólag a játéktér kialakítását kell biztosítaniuk, az „egyenlő esélyek, egyenlő lehetőségek” elvét (level playing field) szem előtt tartva.²⁰

Az Európai Unió Bizottsága a megfelelő verseny kialakítása érdekében kötelezi a jelentős piaci erővel (SMP) rendelkező szolgáltatókat, hogy tegyék lehetővé a meglévő infrastruktúrához való hozzáférést a piac többi szereplője számára. Ezeket a szolgáltatókat a távközlési piacot felügyelő hatóságok jelölik ki a tagállamok törvényeiben meghatározott kritériumok alapján. Az ily módon kijelölt szolgáltatóknak a többi szolgáltató felé összekapcsolási és rendelkezésre állási kötelezettségük van az állam által garantált szolgáltatások tekintetében.²¹

Az Eht. az Európai Unió joganyagával összhangban szabályozza a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató meghatározását. A verseny élénkítése érdekében a törvény a jelentős piaci erejüként azonosított szolgáltatókkal szemben olyan többletkötelezettségeket ír elő, amelyek új szolgáltatók piacralépését és megerősödését segítik az adott piaci területen. Az Európai Unió vonatkozó irányelveivel harmonizálnak az SMP szolgáltató meghatározására vonatkozó szolgáltatási, területi és piaci részesedési feltételek, valamint a Döntőbizottság mérlegelési lehetősége.

3.6. A hálózati infrastruktúra szabályozása

Az EU-szabályozás egyik fontos célja a technológiafüggetlen szabályozás megvalósítása, tehát hogy valamennyi távközlő hálózati infrastruktúrát az azokon nyújtott szolgáltatásoktól függetlenül, azonos módon szabályozzák. Az internet viharos terjedése az új szabályozás iránti igény egyik kiváltó oka. Az internet azzal, hogy sok, korábban különböző szabályozás alá tartozó szolgáltatás számára közös platformot teremtett, elmosva a határt a hang, a kép és az adat átvitele között, új, egységes szabályozás kialakítását sürgeti.

A hazai szabályozás EU-konform kialakítását nehezíti, hogy a műsorszétoosztás egyes, az eljövendő digitális TV szempontjából jelentős elemei a 2/3-os médiatörvényben vannak szabályozva, amelynek módosítása politikai – és nem szakmai – érdekegyeztetést követően valósulhat csak meg.

²⁰ A távközlési piacnyitás fő kérdései, *Versenyhivatali füzetek*, 1999. július.

²¹ Dr. Heller Krisztina: Távközlési hatóságok és konzultatív szervezetek 12 uniós tagországban a távközlési törvények elemzése alapján; *Magyar Közigazgatás*, 1999. augusztus, 8. sz.

Az összekapcsolás lehetővé teszi, hogy az egyik szolgáltató előfizetője képes legyen egy másik szolgáltató előfizetőjével kommunikálni. Az Európai Unió különös gondot fordít arra, hogy a már régen piacon lévő szolgáltató az új piaci lépőket ne gátolhassa az összekapcsolás megtagadásával, indokolatlanul magas tarifájával vagy az összekapcsolási tárgyalások halogatásával. Az összekapcsolás megkönnyítésére megkövetelik, hogy a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók referencia-összekapcsolási ajánlatot (Reference Interconnection Offer) dolgozzanak ki, melyet – ha az ország jogrendje előírja, a nemzeti szabályozó hatóság jóváhagyása után – nyilvánosságra kell hozni. E körben olyan kiegyensúlyozott ajánlat kialakítása a cél, amely egyrészt az új piaci lépőket segíti abban, hogy a szolgáltatásnyújtást a már meglévő, más által épített infrastruktúrán mielőbb megkezdhessék, másrészt az infrastruktúra a létesítési beruházásokat is ösztönzi.²²

Az Eht. a piaci szereplők általános együttműködési kötelezettsége körében kimondja, hogy a szolgáltatóknak jóhiszeműen, az esélyegyenlőséget biztosítva kell együttműködniük, és lehetővé kell tenniük egymás számára az ehhez szükséges műszaki adatokhoz való hozzáférést. Az Eht. a hálózati szerződések körében a hálózati hozzáférésre, az összekapcsolásra és az előfizetői hurok átengedésére vonatkozó szabályokat tartalmazza. A távközlési piaci verseny élénkítése érdekében a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatót szerződéskötési kötelezettség terheli a hálózati hozzáférés és az előfizetői hurok átengedése terén. A távközlési infrastruktúra felett rendelkezési joggal bíró szolgáltatót szintén szerződéskötési kötelezettség terheli az összekapcsolásra irányuló ajánlatok esetén. A szerződéskötési kötelezettség körében minden esetben feltétel, hogy az ajánlat gazdaságilag és műszakilag indokolt legyen. Fontos garanciális elem a törvényben, hogy a szerződéskötésre kötelezett szolgáltatók az együttműködés ellenértékét objektív kritériumok szerint, az áttekinthetőség és az egyenlő elbánás elvét követve, ellenőrizhetően kötelesek kialakítani.

Az Európai Unió joganyagával összhangban az Eht. előírja, hogy a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató azonosítását követő 30 napon belül referencia-összekapcsolási ajánlatot köteles összeállítani és a Döntőbizottság részére jóváhagyás céljából benyújtani.

3.8. Szám-, cím-, név- és frekvenciagazdálkodás

Az elmúlt években a konvergencia, a globalizáció és a verseny a számozás rendszerének jelentős továbbfejlesztését, átalakítását tette szükségessé.

A hazai szabályozás meglehetősen kialakulatlan. Az Eht. magába foglalja a versenyt elősegítő megoldások bevezetését (számhordozhatóság, szolgáltatóválasztás), valamint a nemzeti szabályozó hatóság felhatalmazását a számozás részletes szabályozására és menedzselésére.

A frekvenciaelosztás újabb módszerei a frekvenciaárverés és a pályáztatás. A frekvenciaelosztással szorosan összefügg a frekvenciaspektrummal való másodlagos keres-

²² Dr. Sallai Gyula – dr. Schmideg Iván: Infokommunikációs helyzetkép az EU-csatlakozás tükrében. *Európai Tükör*, 2000. 70. sz.

kedelem kérdése. Az Eht.-ben a frekvenciaelosztás lehetséges módozatai között az árverés mellett megjelenik a pályázatás, mint a szükösen rendelkezésre álló erőforrások kiosztásának lehetséges módja. A másodlagos kereskedelem csak szük körben, ellenörzött körülmények között megengedett.

II. AZ EGYETEMES SZOLGÁLTATÁS SZABÁLYOZÁSA AZ EHT.-BEN

1. Az egyetemes szolgáltatás elvének kialakulása

Az egyetemes (univerzális) szolgáltatás azt jelenti, hogy minden állampolgárnak – tekintet nélkül lakóhelyére és életkörülményeire – megfizethető árú, megfelelő minőségű és meghatározott körü hirközlési szolgáltatást kell biztosítani.

Az egyetemes szolgáltatás elve az Egyesült Államok távközlési szektorában született meg a monopolszolgáltatók érveként védett helyzetük indoklására és erkölcsi alátámasztására. Az amerikai jogalkotás a távközlési szektorra vonatkozólag három közérdekű célkitüzést fogadott el, melyeket az Európai Bizottság, majd később a Tanács is átvett az egyetemes szolgáltatásról szóló határozatában. Ez alapján a cél olyan szolgáltatás nyújtása, amely bárki számára megfizethető, egyenlő hozzáférési esélyt ad a földrajzi helytől függetlenül, és folyamatos, megszakításmentes szolgáltatást nyújt, adott minőséggel. Az Európai Unió univerzális szolgáltatást definiáló 1997-es ONP irányelve²³ ennek a koncepciónak a továbbfejlesztése.²⁴

2. Az egyetemes szolgáltatás szabályozása az Európai Unióban

2.1. Az egyetemes szolgáltatás meghatározása az 1997-es irányelvben

A fenti irányelv előírja, hogy a versenypiaci körülmények között garantálni kell az univerzális szolgáltatást, azaz minden állampolgárnak – tekintet nélkül lakóhelyére és életkörülményeire – elérhető árú, megfelelő minőségű és meghatározott körü távközlési szolgáltatást kell nyújtani. A szolgáltatások körének minimumát és a hozzá tartozó általános szabályokat az irányelv tartalmazza, azonban a szolgáltatás működésének rendszerét és az elérhető ár fogalmát az egyes tagállamoknak kell meghatározniuk. Szintén a nemzeti szabályozó feladata azoknak a szolgáltatóknak a kiválasztása, akik egyetemes szolgáltatást kötelesek nyújtani.

Az univerzális szolgáltatók kijelölésének sarkalatos problémája az, hogy a „megfizethető ár” meghatározása csak megfelelő mértékű tarifakiegyenlítés segítségével valósítható meg. A szolgáltatási kötelezettség így olyan elismert többletterhet ró az univerzális szolgáltatókra, amely valamilyen kompenzációs mechanizmus létrehozását teszi szükségessé. Az irányelv az egyetemes szolgáltatók költségeinek megtérítésére kétfajta

²³ Directive 97/33/CE du Parlement européen et du Conseil du 30 juin 1997 relative à l'interconnexion dans le secteur des télécommunications en vue d'assurer un service universel et l'interopérabilité par l'application des principes de fourniture d'un réseau ouvert (ONP).

²⁴ Dr. Papp Sándor – dr. Tompa Ferenc: A távközlési szektor szabályozása – liberalizáció az Európai Unióban és Magyarországon. Magyar Posta Rt. Továbbképzések, 1999.

megoldást javasol a tagállamoknak. A kompenzáció történhet egyrészt egy erre a célra létrehozott alapról, amelybe az összes vezetőes szolgáltató befizet vagy/és az államháztartás finanszírozhatja az összekapcsolási díjak meghatározott részéből. Mindkét megoldás szerint valójában az egyetemes szolgáltatás költségeit kereszt-finanszírozásból fedezik, amelyet a többi felhasználó fizet meg.

Az egyetemes szolgáltatások körébe az alábbi szolgáltatások tartoznak: helyi, távolsági és nemzetközi hívások kezdeményezése és fogadása, faxüzenetek és az internet-hozzáférést lehetővé tevő adatmennyiség továbbítása.

2.2. Az irányelvtervezet²⁵ újításai az egyetemes szolgáltatás terén

A tervezet új előírásokat tartalmaz az univerzális szolgáltatásra kötelezett oldalán felmerült többletterhek kiszámításának módjára. A költségeket egy független szervezet ellenőrzi, amelynek eredményét nyilvánosságra kell hozni. A tervezet hangsúlyozza az átláthatóság, az objektivitás és a diszkriminációmentesség elvét az univerzális szolgáltatások költségei kapcsán.

Az univerzális szolgáltató kijelölésével kapcsolatban is új rendelkezéseket tartalmaz a tervezet. A tagállamok több szolgáltatót is kijelölhetnek azonos területen az egyetemes szolgáltatás különböző elemeinek biztosítására olyan módon, hogy mindegyik szolgáltató egy-egy típusú szolgáltatást köteles biztosítani. A szolgáltatók kijelölésénél a tagállamoknak szem előtt kell tartania a hatékonyság, a pártatlanság és az átláthatóság elvét. A kijelölés történhet pályázatással vagy nyilvános árveréssel azzal, hogy a rentabilitást és a költségek kiszámíthatóságának biztosítását szem előtt kell tartani.

A tagállamok az univerzális szolgáltató kompenzálása körében választhatnak, hogy a központi költségvetésből térítik meg a szolgáltató többletköltségeit vagy elosztják a piac szereplői között a terheket. Ez utóbbi esetben az elosztást egy, a piaci szereplőktől független szervezetnek kell végeznie.

Az irányelvtervezet előírja, hogy az egyetemes szolgáltatás tartalmát a Bizottság rendszeres időközönként – meghatározott mechanizmus szerint – felülvizsgálja, és szükség esetén annak módosítására vagy újradefiniálására tesz javaslatot. A tagállamoknak biztosítaniuk kell a mozgáskorlátozott és más specifikus igényű felhasználók szükségleteit kielégítő szolgáltatásokat.

3. Az egyetemes szolgáltatás szabályozása az egységes hírközlési törvényben

A magyar távközlési jog 1993 óta az állam végső ellátási felelősségének kimondásával, valamint a koncessziós szolgáltatókkal szembeni teljesítési kötelezettség bevezetésével közeledett az univerzális szolgáltatás doktrínája felé.

Az egyetemes szolgáltatás elvét az Eht. vezette be a magyar jogba az Európai Unió vonatkozó irányelvével és tervezetével összhangban lévő tartalommal. Az egyetemes szolgáltatás tartalma az irányelvvel és a tervezettel gyakorlatilag megegyezik: idetarto-

²⁵ COM (2000) 392 Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques.

zik a vonalas telefon, fax, modem, meghatározott lakosságszám szerint nyilvános távbeszélő-állomások, speciális igényű személyek számára külön kialakítással, kezelői szolgáltatások, névjegyzék, ingyenes segélyhívás.

Az egyetemes szolgáltatás tartalma módosításának szabályait az irányelvtervezettel összhangban szabályozza a törvény. A módosítást a Hírközlési Felügyelet elnöke a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács elnökével egyetértésben kezdeményezi a Kormánynál.

Az egyetemes szolgáltató kijelölésével kapcsolatban az európai uniós jogszabályoktól eltérő, a korábbi magyar piachoz igazodó szabály, hogy univerzális szolgáltatást végezhet a koncessziós társaság a koncessziós szerződése alapján mindaddig, amíg az hatályban van. A többi szolgáltató egyetemes szolgáltatási szerződés alapján végezhet ilyen tevékenységet. Az irányelvtervezet által a kijelölésre ajánlott két lehetőség, a pályázat és az árverés közül az Eht. az előbbi mellett tette le a voksát. A miniszter felhívást tesz közzé egyetemes szolgáltatás ellátására, és az ajánlatot tevők közül a vállalt díjakra és minőségre tekintettel dönt arról, hogy melyik jelentkező kapja meg a jogosultságot. Ha a pályázat nem vezet eredményre, akkor a miniszter az egyetemes szolgáltatással érintett piacon jelentős piaci erővel (lásd I. rész 3.5) rendelkező szolgáltatót jelöli ki az egyetemes szolgáltatás ellátására. A pályázat nyertesével – vagy kijelölés esetén a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóval – a miniszter egyetemes szolgáltatási szerződést köt.

Az egyetemes szolgáltató többletköltségeinek finanszírozására az irányelvtervezet által felkínált lehetőségek közül az Eht. egy speciális alap létrehozását választotta. Az Egyetemes Távközlési Támogatási Alap célja az egyetemes szolgáltatás nyújtásából adódó pénzügyi teher mérséklése; az alap működésének részletes szabályait a Kormány határozza meg. Fontos garanciális szabály – a korábbi negatív tapasztalatokra tekintettel –, hogy az alap pénzeszközei nem vonhatók el, és a törvényben meghatározottól eltérő célra nem használhatók fel. Szintén lényeges, az irányelvtervezetben is hangsúlyozott szabály, hogy az egyetemes szolgáltató a támogatási igény alapját jelentő árbevételkiesést elkülönített kimutatással, ellenőrizhetően köteles bemutatni és jóváhagyás céljából a Döntőbizottságnak benyújtani.

A fogyasztók védelme érdekében az egyetemes szolgáltatókat a tevékenység ellátása, a szerződések teljesítése vonatkozásában a hatóság folyamatosan ellenőrzi. A kötelezettségek teljesítéséről készített adatok nyilvánosak.

ÖSSZEGZÉS

A magyar távközlési piac liberalizációját megvalósító egységes hírközlési törvény rendelkezéseinek túlnyomó többsége megfelel az Európai Unió joganyagának. Az egyetemes szolgáltatásra vonatkozó rendelkezések a hatályos direktíva iránymutatásán túl a jelenleg tervezeti stádiumban lévő, az újabb liberalizációs jogszabálysomagba tartozó irányelvtervezet vívmányait is tartalmazzák. Ezáltal csatlakozásunk időpontjában a távközlésre vonatkozó jogszabályaink megfelelnek majd a tagállamokkal szemben támasztott európai követelményeknek.

Az egységes hírközlési törvény a technika fejlődésével lépést tartva – és jogharmonizációs kötelezettségünknek eleget téve – a technológiáktól függetlenül a szolgáltatósokra és az egyes tevékenységekre koncentrálna. A törvény egységes keretben szabályozza

a távközlés, a posta, valamint az informatika és az elektronikus média által igénybe vett infrastruktúrát anélkül, hogy ez utóbbi két jogterület tartalmi, szerződési, szolgáltatási kérdéseire kiterjesztené hatályát. Jelenleg azonban ez az elkülönítés az infrastruktúra és a tartalom között nem következetes, hiszen a műsorelosztó hálózatok szabályozását a – kétharmados többséget igénylő – médiatörvény tartalmazza. A későbbi jogfejlesztés során konzisztenciát kell teremteni a két törvény között oly módon, hogy az infrastruktúrát érintő szabályok teljes egészében a hírközlési törvény hatálya alá tartozzanak.

Irodalom

- Dr. Heller Krisztina:* Távközlési hatóságok és konzultatív szervezetek 12 uniós tagországban a távközlési törvények elemzése alapján. *Magyar Közigazgatás*, 1999. augusztus, 8. sz.
- Dr. Papp Sándor – dr. Tompa Ferenc:* A távközlési szektor szabályozása – liberalizáció az Európai Unióban és Magyarországon. Magyar Posta Rt. Továbbképzések 1999.
- Dr. Sallai Gyula – dr. Schmideg Iván:* Infokommunikációs helyzetkép az EU-csatlakozás tükrében. *Európai Tükör*, 2000. 70. sz.
- A távközlési piacnyitás fő kérdései. *Versenyhivatali füzetek*, 1999. július.