

## TARTALOM

<b>Várhegyi Éva:</b> A magyar bankrendszer csatlakozása az Európai Unióhoz	4
<b>Vígh-Miklé Szabolcs:</b> A nemzetközi pénzügyi rendszer reformja	20
<b>Éltető Andrea – Demendy Nóra:</b> Spanyolország és Portugália az Európai Unió strukturális támogatási rendszerében	38

## TÜKÖR

<b>Marsa Anikó:</b> Kecskemét, a Dél-Alföld „kistigrise” és a külföldi működőtőke-beruházások – II. rész	59
--	----

## ÚJ KÖNYVEK

Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban. Helyzetkép és nemzetközi összehasonlítás ( <b>Becsky György</b> )	74
--	----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	77
--------------------------------------	----

## JOGI MELLÉKLET

<b>Dr. Tattay Levente:</b> A merchandising	77
--	----

## Júniusi számunk

vezető írásainak közös témája részben a hazai és nemzetközi pénzügyi rendszer, részben az EU-csatlakozásra való felkészülés. Az első cikk ez utóbbi folyamat szempontjából felméri a magyar bankrendszer helyzetét. Legfontosabb megállapítása, hogy a hazai bankrendszer tulajdonosi, intézményi, tevékenységi struktúráját tekintve érettnek mondható, alkalmas a közeli csatlakozásra. Kedvezőtlenebb a helyzet a tőkeallokációban való szerepét illetően, a hazai bankok által kihelyezett tőke kisebb arányú, a banktevékenység hatékonyságának mutatói gyengébbek, nagyobb a külföldi bankok által nyújtott hitelek súlya a magyar pénzpiacon, mint az EU-országokban szokásos. – A következő cikk a nemzetközi pénzügyi rendszer helyzetével kapcsolatos, a kutatók és gazdaságpolitikusok körében felmerült és vitatott reformelképzelésekkel foglalkozik. Ezek az elképzelések természetesen leginkább a nemzetközi hatású pénzügyi válságok elkerülését, kezelését célozzák. Az egyik leggyakoribb vitatéma a megszorító intézkedések hatékonyságának értékelése, ezen belül a Világbank és az IMF ajánlásainak és döntéseinek bírálata. Sokan foglalkoznak a nemzetközi pénzügyek intézményi rendszere továbbfejlesztésének kérdéseivel. A javaslatok között szerepel például nemzetközi csődbíróság felállítása, nemzetközi biztosítási alap létrehozása (ez utóbbi Soros György elgondolása). Többen javasolják, hogy a szerepből kihátráló USA helyett az IMF-et ruházzák fel „az utolsó mentősvár” feladatkörével és finansziális eszközeivel, vagyis egy „vészhitelkerettel.” – Az EU strukturális alapjai óriási összegeket juttatnak a tagországoknak a gazdasági fejlettség regionális kiegyenlítődének támogatására. Hazánk is nagy összegű ilyen támogatásokra számíthat a csatlakozás után. Emellett az EU tisztségviselői bizonyos lemaradást érzekelve figyelmeztették a hazai illetéseket, hogy gyorsítani kell a felkészülést az ilyen pénzek fogadására. A szükséges hazai változtatások megtervezéséhez rendkívül tanulságosak számunkra azok a vizsgálódások, hogyan használják fel az egyes tagországok az EU-tól kapott támogatást. Ez alkalommal Spanyolország és Portugália példáját elemzik szerzőink. – Kecskemét város utóbbi években végbement fejlődését bemutató esettanulmányunk második részében a kis- és közepes vállalkozások állapotával, a más hazai városokkal kialakított kapcsolatok szerepével foglalkozik a szerző, majd pedig interjúk és felmérések eredményeit ismerteti arról, hogyan értékeli helyzetüket a külföldi beruházók, a külföldi és a magyar kézben lévő vállalatok dolgozói, hogyan ítélik meg a külföldi beruházásokat a kecskeméti lakosok és milyen az országos megítéléstől való eltérés.

A szerkesztő

## A magyar bankrendszer csatlakozása az Európai Unióhoz

VÁRHEGYI ÉVA

*A magyar bankrendszer másfél évtizede megindult modernizálása, az örökölt problémák hathatós kezelése, a pénzügyi fegyelem megerősítése, a külföldi bankok beengedése, az állami bankok privatizálása és a tőke mozgások liberalizálása megkönnyíti, hogy a szektor nagyobb megrázkódtatások nélkül integrálódjon az Európai Unió egységes belső piacába. Az intézményi, szabályozási és szerkezeti hasonlóságok, valamint a szoros tulajdonosi és kiterjedt pénzügyi kapcsolatok elősegítik az integráció kiteljesedését, ugyanakkor a magyar bankrendszer uniós átlagtól elmaradó hatékonysága és a bankfinanszírozás gazdaságban betöltött csekély szerepe miatt a csatlakozás kihívást is jelent a magyar bankok számára. A csatlakozással járó zökkenőket a magyar kormány is tom-píthatja azzal, ha a mainál nagyobb teret hagy a magánszféra megtakarításait allokáló tőkepiacnak és a versenynek.\**

A magyar bankrendszer másfél évtizedre visszanyúló modernizációs folyamata több síkon zajlott. A korán megkezdett intézményi változásokat (a kétszintű bankrendszer kialakítása, a szabályozás liberalizálása) hamar követte a piac megnyitása a külföldi bankok előtt, valamint a rossz örökségektől terhelt állami bankok átalakítása és privatizálása. A magyar bankszektor az ezredvégre sok tekintetben jobb állapotba került, mint az átalakuló kelet-közép-európai bankrendszerek többsége, és struktúrája is viszonylag jól illeszkedik az Európai Unió bankrendszereihez.<sup>1</sup>

A magyar bankrendszer viszonylag korai, és a legtöbb közép-kelet-európai ország bankszektoránál gyorsabb és radikálisabb átalakulása egyrészt a szektor liberalizálásának és az érdekkonfliktusokat kiküszöbölő tulajdonosi korlátok törvénybe iktatásának, másrészt a pénzügyi fegyelmet kikényszerítő törvények radikális bevezetésének, harmadrészt pedig a gazdasági kényszernek köszönhető.

Az 1991. évi banktörvény 25 százalékos tulajdonosi limitet állított fel a nem pénzügyi intézményi tulajdonosoknak, ami meggátolta a kereszttulajdonosi struktúrák kialakulását, illetve minimalizálta a tulajdonosi érdekkonfliktusokat, amivel elősegítette a

\* A cikk a szerzőnek az European Investment Bank 2002. január 17-ei konferenciájára benyújtott előadására támaszkodik. Lásd: Hungary's banking sector: achievements and challenges. Megjelenik az EIB Papers-ben.

<sup>1</sup> Vö.: Riess, A. – Wagenvoort, R. – Zajc, P.: Banking Markets in Eastern Europe. Integration into the Single Market: Policy issues for the future. Elhangzott a European Investment Bank The financial integration of an enlarged EU címmel rendezett konferenciáján 2002. január 17-én Luxembourgban. Megjelenik az EIB Papers-ben.

prudens banki gyakorlat kialakulását. Ugyanakkor a liberális engedélyezési politika és gyakorlat lehetővé tette a külföldi bankok belépését a magyar piacra és széles körű tevékenységüket, ami nemcsak a viszonylag korszerű bankolás elterjedését segítette, hanem a versenyt is erősítette. A magyar bankrendszer modernizálását és az EU-hoz illeszkedő struktúrák kialakulását elősegítette a külföldi bankok belépése a piacra, majd később a privatizáció uralkodó formája, a magyar bankok külföldi szakmai befektetőknek történő eladása.

A magyar kormány a kilencvenes évek elején egyfajta „sokterápiát” hajtott végre azzal, hogy csaknem egy időben három, a pénzügyi fegyelmet erősítő törvényt léptetett életbe. A számviteli törvény véget vetett annak a korábbi gyakorlatnak, amely szerint a vállalatok behajthatatlan követeléseiket teljesülőknek könyvelték el. A pénzügyi törvény szigorú hitelminősítési szabályokat írt elő, a csődtörvény pedig gátat szabott a vállalatok „körbetartozásainak”, és megerősítette a pénzügyi fegyelmet. Mivel a három törvény hatályba lépése gyorsan ellehetetlenítette a nem prudens bankokat, elodázhatalanná vált az állami beavatkozás. A költségvetés helyzete és az ország tetemes külföldi adóssága ugyanakkor gátat szabott a bankmentéseknek és hatást gyakorolt a bankprivatizáció időzítésére és módjára. A kormány a bankokat zömmel olyan külföldi szakmai befektetőknek adta el, amelyek képesek voltak feltőkésítésükre és fejlesztésükre. A kettős kényszer végül előnyös megoldáshoz vezetett: a magyar bankok többsége a stabilitásukat biztosító tulajdonos kezébe került, és egyúttal az állami bankmentés is gyorsan és elfogadható költséggel lezárulhatott.

A cikk további részében először összevetjük a magyar bankrendszer fontosabb strukturális és minőségi jellemzőit az EU-beli bankrendszerekével. Ezt követően felmérjük, milyen hatással lesz a csatlakozással kiteljesedő pénzügyi integráció a hazai bankrendszerre. Ezek alapján próbálunk következtetni az EU-csatlakozás gördülékenységére, illetve arra, hogy a magyar gazdaságpolitika miként segítheti a szektor zökkenőmentes beilleszkedését az új viszonyokba.

## **A magyar bankrendszer jellemzői az Európai Unió tükrében**

### *A bankfinanszírozás szerepe a gazdaságban*

A pénz és a bankrendszer szerepe a magyar gazdaságban meglepően csekély. Mind a pénzügyi mélyülés szintje (M3/GDP), mind a banki transzmisszió hányada (banki eszközök/GDP) jóval alacsonyabb, mint a fejlett országokban. Az M3 aránya a GDP-hez viszonyítva nem éri el az 50 százalékot, miközben az eurózónában csaknem 80 százalékos. Még nagyobb a kontraszt, ha a bankszektor összes eszközét vetítjük a GDP-re: az arány Magyarországon alig 70 százalék, ami fele az EU-átlagnak, és alacsonyabb, mint az EU legsekélyebb bankrendszerű országában, Görögországban (90 százalék). A bankfinanszírozás szerepe Magyarországon más közép-kelet-európai országokkal összevetve is alacsony, bár ennek az is oka, hogy itt már végbement a bankrendszer megtisztítása. (Szlovéniában 84, Szlovákiában 105, Csehországban pedig 120 százalék a banki eszközök GDP-hez viszonyított aránya).

A bankrendszer alacsony transzmissziós szintje részben összefügg a gazdaság gyenge monetizáltságával, de más okai is vannak. Közös magyarázó tényező az alacsony pénzügyi megtakarítási ráta, amit részben a háztartások megtakarítási szokásai és az alacsony jövedelmek miatt elhalasztott fogyasztás, részben a likviditási korlátok lazulása és a jövedelmi várakozások magyaráznak (Árvai – Menczel, 2001). A pénzügyi mélyülést a jelentős arányú (a GDP 25-30 százalékára becsült) szürke-fekete gazdaság is kor-

látozza, ami az adóelkerüléssel függ össze. A bankrendszer sekélyisége másfelől a dezintermediációból fakad, abból, hogy a stagnáló megtakarítások növekvő hányada áramlik a befektetési alapokba, a biztosítókhoz és a nyugdíjpénztárakhoz. (Míg a kilencvenes évek első felében a háztartások megtakarításának 50-60 százaléka a bankszektorba áramlott, 2000-ben már csak 40 százaléka jutott közvetlenül a bankokhoz.)

A magyar bankrendszer gyenge tőkeallokációs szerepe még jobban megmutatkozik a bankok eszközoldalán: a nem pénzügyi vállalatoknak és a háztartásoknak nyújtott hitelek GDP-hez viszonyított aránya mindössze 28 százalék, miközben az EU-ban ez az arány 90-100 százalékos. 2000 végén a vállalatok összes forrásaiban 7 százalékot tett ki a bankhitel, és az idegen forrásokban is csak 14 százalékos volt az aránya.<sup>2</sup> A magyar vállalatok mintegy fele bankhitel nélkül gazdálkodik, amiben szerepet játszik a vállalkozások nagy részének alacsony tőkeereje és gyenge hitelképessége. A háztartások hitelállománya mind jövedelmükhöz, mind ingatlanvagyonukhoz képest alacsony. A háztartások eladósodottsági szintje a rendelkezésre álló jövedelem arányában nem éri el a 10 százalékot, és messze elmarad az EU-ban kialakult 50 százalékos aránytól. A lakáshitelek állománya a lakásvagyonhoz mérten is rendkívül alacsony (5 százalék), a fogyasztási hitelek pedig csak az utolsó néhány évben kezdtek dinamikusabban növekedni.

Annak, hogy a jobb struktúrájú magyar bankrendszer nem tudott mélyen behatolni a gazdaságba, egyaránt vannak a szektoron belüli és kívüli okai. A bankrendszeren belüli okok között a legfontosabbak a magas működési költségek, egyes részpiacok monopolisztikus jellege és a kisvállalkozásokkal szemben tanúsított „redlining” attitűd. (Ez az a magatartás, amely a kisvállalkozókat általánosan, egyedi hitelképességüktől függetlenül utasítja el.) A külső okok között említendő az olcsóbb külföldi források (külföldi működőtőke-befektetés, tulajdonosi hitelek, pénzügyi hitelek) elérhetősége a hitelképes nagyvállalatok körében, a tőkehiányos kisvállalkozások magas hitelezői kockázata és az állampapírok kiszorító hatása a tőkepiacon.

A hitelkamatokba beépülő magas kamatrés csökkentheti a hitelkeresletet, különösen a nagyobb vállalatok körében, amelyek a tőkepiac más csatornáihoz is hozzáférnek. A transznacionális cégek magyarországi leányai nagy arányban jutnak hozzá olcsó tulajdonosi hitelhez, másrészt a jelentős működőtőke-beáramlás is mérsékeli a gazdaság tőkeigényét.<sup>3</sup> A nagyvállalatok mérsékelt bankhitel-felhasználása tehát döntően jó tőkeellátottságukkal és az olcsóbb tulajdonosi hitelekkel magyarázható, valamint azzal, hogy az utóbbi években a nagyobb vállalatok határon túlról származó pénzügyi hitelei is nőnek. A magyar bankok ezért mindinkább kiszorultak a nagyvállalatok hitelezéséből.

A hitelkihelyezések bővítésére inkább a közepes méretű vállalatok nyújtanak teret, mivel ezek számára a tőkepiac más csatornáit rendkívül szűkeket. Nyilvános vállalati kötvénykibocsátásra alig kerül sor, aminek keresleti és kínálati okai egyaránt vannak, sőt, ezek egymást erősítik. A jelentős állampapír-kínálat mellett a vállalati kötvényeket viszonylag magas kockázati és likviditási felárral lehet csak kibocsátani. Ugyanakkor a kisösszegű kibocsátások miatt a kötvények nem kellően likvidek, és ezért a befektetők számára kevésbé vonzóak. A kereslet erősödésének az is korlátot szab, hogy Magyarországon az intézményi befektetők főleg likvid és kockázatmenetes állampapírokba fektet-

<sup>2</sup> Saját becslés a 2000. évi vállalati mérlegadatokból az adóhivatal által készített gyorsjelentés és az MNB éves jelentése alapján.

<sup>3</sup> 2000-ben 400 millió euró tulajdonosi hitel áramlott be, miközben a bankrendszer vállalati hitelállománya 2,6 milliárd euróval nőtt. A kilencvenes években összesen 20 milliárd euró működő tőke áramlott az országba, és a nagy privatizációk lezajlását követően is évente 1,5 milliárd euró áramlik be. A működőtőke-beáramlás és a tulajdonosi hitelek jelentőségét érzékelteti, hogy a vállalatok összes eszközei 160 milliárd eurót tettek ki 2000-ben, a saját tőkékük 65 milliárd euró volt, a jegyzett tőke 37 milliárd eurót tett ki (aminek a fele külföldi tulajdonban volt).

nek be. A részvénykibocsátásokkal sem sokkal jobb a helyzet. Bár a Budapesti Értéktőzsdén 1998-ban létrehoztak egy olyan „C” kategóriát, amelyben enyhébbek a követelmények, a közepes méretű vállalatok kibocsátásai még mindig elenyészők (2000-ben a 60 tőzsdei cég közül mindössze 16 tartozott a „C” kategóriába).

Az utóbbi években a legtöbb bank felhagyott a „redlining” politikával, vagyis azzal a magatartással, hogy a kisvállalkozókat általánosan, egyedi hitelképességüktől függetlenül elutasítsák (Király – Várhegyi, 1998). A bankhitelcatorna ma már csak a tőkehiányos kisvállalkozások számára szűk, amelyek nem rendelkeznek megfelelő fedezettel és üzleti forgalmuk, illetve jövedelmük sem nyújt kellő biztosítékot. Sok kisvállalkozó az adóelkerülés miatt eltitkolja jövedelmét, és bankszámlaforgalma is alacsony. A kisvállalkozói szektor sem a tőkepiacról, sem a hitelpiacról nem jut elegendő forráshoz, ami hosszabb távon a gazdaság fejlődésének is akadálya lehet. Az utóbbi évek dinamikus gazdasági növekedésének húzóereje a transznacionális vállalatok beruházása és exportja volt, és kevésbé eredményezte a kis- és középvállalkozások megerősödését.

A magyar bankrendszer gyenge transzmissziós szerepében a korán megindult tőke-liberalizáció is szerepet játszik. Ebben fordulatot hozott az EU-val kötött társulási megállapodás (1994), illetve az OECD-hez való csatlakozás (1996), ami felgyorsította a liberalizáció folyamatát (Várhegyi – Gáspár, 1998). A tőkeliberalizáció hatása megmutatkozik a magyar vállalatok intenzív külföldi hitelkapcsolataiban. A nem pénzügyi vállalatok bruttó külföldi tartozása (a 3,5 milliárd eurós tulajdonosi hiteleken felül) 2001-ben meghaladta a 8 milliárd eurót (ebből 6,5 milliárd éven túli lejáratú), miközben a magyar bankrendszerrel szembeni tartozása 12 milliárd euróra rúgott. A vállalatok külföldi kihelyezése (5 milliárd euró) csaknem annyi volt, mint a magyar bankrendszerben elhelyezett betéte. A magyar vállalatok tehát mindinkább megkerülik a hazai pénzügyi közvetítő rendszert, és közvetlenül lépnek kapcsolatba a külföldi közvetítőkkal. Ez behatárolja a magyar pénzügyi közvetítés terjedelmét.

A vállalatok intenzív külföldi kapcsolatai magyarazzák részben azt is, hogy a pénzügyi szektor külföldi hitelkapcsolatai szerényebbek, mint a vállalatoké: külföldi tartozásuk 6,5, követelésük pedig 3,5 milliárd euróra rúg. A vállalatok közvetlen nettó külföldi hiteltartozása tehát ugyanakkora, mint a bankszektore (mindkettő 3 milliárd euró). Jelentős részben a határon túli hitelek teremtik elő a beruházásokhoz szükséges hosszú lejáratú forrásokat, amit a magyar tőkepiac nem biztosít.<sup>4</sup> A vállalati szektor külföldi hiteleinek négyötöde, a bankokénak pedig több mint fele éven túli lejáratú.

Bár a külföldi banki háttér növelte a magyar bankok lehetőségét a hosszú lejáratú források megszerzésére, és a jó hitelminősítésű anyabanki háttér olcsóbbá tette számukra a tőkepiaci forrásokat is, a magyar bankszektor számára komoly versenyt jelent a külföldi bankok és vállalatok határon átnyúló pénzügyi aktivitása. A „kiszorító hatás” mind a kihelyezések, mind a források tekintetében érvényesül, mivel a magyar vállalatok hitelforrásainak 40 százaléka közvetlenül külföldről származik, megtakarításainak pedig a fele áramlik külföldre. Ráadásul a külföldi székhelyű pénzügyi szolgáltatók ugyanazon ügyfélkört célozzák meg, mint a magyar bankok, ezért a határon átnyúló verseny hatása a kis- és középvállalkozások, illetve a háztartások körében alig érzékelhető.

Megállapítható tehát, hogy a pénzügyi integráció javította a magyar bankszektor által megvalósított tőkeallokációt azzal, hogy bővítette közép- és hosszú lejáratú forrásait, és növelte a portfólió diverzifikálásának lehetőségét. Az integrációval felerősödő határon átnyúló finanszírozás ugyanakkor csökkentette a magyar bankrendszer pénzügyi

<sup>4</sup> A biztosítók, befektetési alapok, nyugdíjpénztárak, befektetési vállalkozások együttes eszköze negyede a bankrendszerének, és ennek 80 százalékát állampapírokba fektetik be.

közvetítő szerepét a nagyobb vállalatok körében, miközben alig növelte azt a kisebb vállalkozásokéban.

*Eszköz-, forrás- és jövedelemszerkezet*

Noha a magyar bankrendszer tőkeallokációjában betöltött súlya jóval kisebb, mint az EU-ban, eszközeinek és forrásainak struktúrája egyre jobban közelít az ott jellemzőhöz. A magánszektorban nyújtott hitelek aránya 2001-ben elérte a 43 százalékot (az euróövezetben 45 százalék), a forrásokban pedig 53 százalékra emelkedett a belföldi nem banki ügyfelek betéteinek aránya (ez magasabb, mint az euróövezetben). A számok azt tükrözik, hogy a magyar bankrendszer a maga korlátai között jelentős arányban allokálja a megtakarításokat a beruházókhoz.

*1. táblázat*

**A banki eszközök szerkezete**  
(Százalék)

	1996	1997	1998	1999	2000
Állam	19,8	16,2	16,2	14,7	14,2
MNB	22,8	19,7	17,4	16,9	12,1
Bankok és pénzügyi intézmények	4,3	6,1	7,8	7,7	10,0
Külföld	5,3	7,4	9,3	10,7	7,9
Ügyfélhitelek	32,5	35,0	34,2	36,3	41,3
Ebből:					
– Vállalatoknak	28,5	31,4	30,9	31,7	35,4
– Háztartásoknak	4,0	3,6	3,3	4,6	5,9
Résztvények és vállalati kötvények	4,1	4,5	4,3	3,8	3,5

*Forrás:* Magyar Nemzeti Bank.

*2. táblázat*

**A banki források szerkezete**  
(Százalék)

	1996	1997	1998	1999	2000
Saját forrás	10,5	11,5	11,8	10,4	11,1
Állam	4,0	3,8	3,1	3,0	3,1
MNB	5,2	3,3	2,7	1,6	1,0
Bankok és pénzügyi intézmények	5,7	8,1	7,9	7,2	8,2
Külföld	12,2	15,8	19,2	17,2	17,1
Ügyfélbetétek	47,7	49,7	49,3	53,4	53,0
Ebből:					
– Vállalatok	18,1	17,9	16,7	17,2	17,6
– Háztartások	29,6	31,8	32,6	36,2	35,4

*Forrás:* Magyar Nemzeti Bank.

Az is a javuló struktúrát tükrözi, hogy jelentősen visszaszorult az állam és a központi bank súlya a magyar bankok forrásaiban, miközben megnőtt a belföldi bankközi pénzpiac szerepe és a külföldi források aránya. A saját tőke súlya a banki forrásokban magasabb, mint az EU-ban, ami a bankrendszer növekedési potenciálját is jelzi. Bár csökkent, de még mindig magas az állampapírok és a központi bankban elhelyezett betétek aránya, ami szintén a hitelezés bővülésének lehetőségét tükrözi.

A háztartások hiteleinek aránya a növekedés ellenére is még jóval alacsonyabb, mint az EU-ban: az összes eszközökben 6 százalék, az ügyfeleknek adott hiteleken belül pedig 15 százalék (ez utóbbi az EU-ban 50 százalék körüli). A tendencia azonban változást mutat: az utóbbi három évben a bankok aktivitása a fogyasztói hitelezés mellett a lakáshitelezésben is felerősödött. A változás részben a gazdaság jobb kilátásaival, a jövedelmek és az ingatlanárak emelkedésével, részben a hitelezői jogok megerősítésével függ össze.

A lejáratú struktúra javuló tendenciát mutat: az éven túli kihelyezések aránya a vállalati hitelállományban 53, a lakossági hitelekben 87 százalék. A hosszabb lejáratú hitelek forrását döntően a hosszú lejáratú külföldi források növekedése teremtette meg. A magyar bankok növekvő külföldi forrásbevonását elsősorban a hosszú lejáratú belföldi források hiánya magyarázza, és kevésbé a devizahitelek iránti kereslet, hiszen – a jelentős tőkebeáramlás miatt – a belföldi pénzpiacon is könnyű devizához jutni.

A magyar bankszektor bruttó jövedelmében a nettó kamatbevételek súlya 70–80 százalék között mozgott a kilencvenes évek második felében. A nem kamatjellegű jövedelem aránya 2000-ben 22 százalék volt, ami jóval alacsonyabb, mint az EU-beli bankok 40 százalék feletti átlagos aránya. Emelkedő tendenciát mutat ugyanakkor a díjakból és jutalékokból származó jövedelem aránya (2000-ben 20 százalékos volt), és ez közelíti az EU-átlagot (22 százalék). A stabil jövedelemforrásnak tekinthető díjak és jutalékok döntő része a pénzügyi közvetítéshez (hitelnyújtás, számlavezetés, bankkártya) kapcsolódik, vagyis a magyar bankok jövedelmének zöme a pénzügyi közvetítésből származik. A magyar bankrendszer jövedelemstruktúrájában fontos szerepet játszik az, hogy a kereskedelmi bankok 1999-ig csak elkülönült szervezetben végezhettek értékpapírkereskedelmi tevékenységet az ügyfelek számára, így a banki jövedelmekben csak a saját számlás kereskedés jelent meg. Ha tehát holdingszinten néznénk a bankok jövedelmét, akkor kisebb arányt kapnánk a kamatjellegű jövedelemre és általában a közvetítésből fakadó jövedelemre. A nettó kamatjövedelem nagy aránya azonban a magas kamatrésszel is összefügg, ami a verseny gyengeségét tükrözi.

#### *Intézményi, tulajdonosi és piaci struktúra*

A magyar pénzügyi rendszer éppúgy bankbázisú, mint ami az EU-ra és még inkább az euróövezetre jellemző. A kötvénykintlévőségek, a részvénytőkekapitalizációja és a kereskedelmi banki eszközök együttesével mért pénz- és tőkepiacon a banki eszközök részesedése 53 százalék, a kötvényeké 27 százalék, a részvényeké pedig 20 százalék. Az EU 15 tagállamában ezek az arányok: 51, 30 és 10 százalékosak, az EMU-tagoknál pedig 57, 30 és 13 százalékosak.<sup>5</sup> A pénzügyi közvetítést a kereskedelmi bankok dominálják: a megtakarítások 80 százaléka kerül a hitelintézetekhez, míg 6,5-6,5 százaléka a befektetési alapokhoz és a biztosítókhoz, 3,5 százaléka nyugdíjalapokhoz. Bár a pénzügyi szektor GDP-hez viszonyított aránya Magyarországon jóval alacsonyabb, mint az EU-ban, a struktúrája nagyon hasonló ahhoz.

<sup>5</sup> A magyar adatok forrása az MNB és a BÉT, az EU-adatoké: Gros, L – Lamoo, K. [1999].



A hasonulást az univerzális jellegű, illetve tevékenységekre alapozott szabályozás átvétele mellett a tulajdonosi kötődések is erősítették. A magyar pénzügyi közvetítést bankholdingok uralják, amelyekben a központi szerepet a jelentős részben EU-bankok irányítása alatt álló kereskedelmi bankok játsszák. Mivel ezek a bankholdingok domináns és növekvő szerepet játszanak a magyar pénzügyi közvetítői piacon, elmondható, hogy a magyar pénzügyi rendszer nagyon erősen kötődik az EU-hoz. A bankok és biztosítók közötti együttműködést segíti, hogy a biztosítási szektor nagy része is EU-székhelyű szervezetek irányítása alatt áll.

Az időben (1994–97 között) koncentráltan lezajlott és a külföldi szakmai befektetőket preferáló privatizációnak köszönhetően a magyar bankszektor tulajdonosi struktúrája eltér a legtöbb EU-oroszágétól.<sup>6</sup> A kimagasló külföldi tulajdonhányad részben annak a következménye, hogy a bankprivatizációra olyan körülmények között került sor, amikor belföldön nem voltak tőkeerős intézményi befektetők. Minthogy a gyenge állami bankok feljavítása tökéreemelésre képes szakmai befektetőket tett kívánatosná, a bankok többsége külföldi bankok irányítása alá került. A másik ok a zöldmezős alapítások liberális engedélyezési gyakorlata volt, ami sok EU-oroszágra nem volt még jellemző a nyolcvanas években.<sup>7</sup>

3. táblázat

### EU-tulajdonú magyar bankok piaci pozíciója 2000-ben\*

Bank neve	Tulajdonosok	Alapítás (A) vagy vásárlás (V) éve	Piaci részarány
Magyar Külkereskedelmi Bank	BLB (85 százalék)	1994 (V)	9,4
CIB Bank	IntesaBci (100 százalék)	1979 (A)	8,0
K&H Bank	KBC Bank (73 százalék), Irish Life (18 százalék)	1997 (V)	7,3
ABN Amro	ABN Amro (100 százalék)	1996 (V)	5,9
Raiffeisen Bank	Raiffeisen Banking Group (96 százalék)	1986 (A)	4,1
BA-CA Hungary	Bank Austria (90 százalék),	1990 (A)	3,8
Erste Bank Hungary	Erste Bank (99 százalék)	1997 (V)	2,4
Hypo-Bank Hungaria	HypoVereinsbank (100 százalék)	1993 (A)	2,2
Inter-Európa Bank	San Paolo – IMI (66 százalék)	1989 (V)	1,8
ING Bank Hungary	ING (100 százalék)	1991 (A)	1,7
Commerzbank Budapest	Commerzbank (100 százalék)	1993 (A)	1,7
Takarékbank	DG Bank (72 százalék)	1997 (V)	1,4
Nagyobb EU-tulajdonú bankok együtt			49,7
Kisebb EU-tulajdonú bankok együtt			5,6
EU-tulajdonú bankok összesen			55,3

\* A piaci részarány az összes eszköz alapján mérve.

*Forrás:* Saját számítás a bankok éves jelentései alapján.

Az ezredfordulón a piac döntő részét uraló 18 bank kétharmada volt EU-székhelyű bankok tulajdonában, és ezek együttesen a banki eszközök felével rendelkeztek. A magyar piacon jelentősebb teret nyert EU-bankok között található a BLB, az IntesaBci, a

<sup>6</sup> A bankprivatizáció módjáról és hatásairól lásd *Várhegyi* [1997] és [2001].

<sup>7</sup> A portugál bankrendszer privatizálása során többnyire elutasították a külföldi vevőket, így a banki eszközöknek csupán 11 százaléka került külföldi tulajdonba 1997-ig. Görögországban is csak 15,5 százalék volt a külföldi bankok részesedése a banki eszközökben 1997-ben, a jelentősebb bankok pedig állami kézben maradtak. Vö.: *Honohan, P.* [2000].

KCB, az ABN Amro, az időközben fuzionált HVB és BA, a Commerzbank, a SanPaolo – IMI, a DG, a BNP Paribas és a Dresdner Bank. A kisebb méretű magyar bankok tulajdonosai között is többségben vannak az EU-beli bankok (WestLB, Volksbank, Deutsche Bank, Credit Lyonnais, Rabobank, SocGen), és a specializált hitelintézetek nagy részét is ilyenek irányítják (Porsche Bank, Opel Bank, Cetelem). Az EU-bankok leányai a magyar banki eszközök 55 százalékát birtokolják.

A külföldi bankok jelenléte javította a magyar bankszektor piaci struktúráját is, bár minden problémát nem oldott meg. A külföldi bankok nagyszámú belépése a legtöbb piaci szegmensen csökkentette a koncentrációt és a piac monopolisztikus jellegét. A vállalati bankpiacon már a kilencvenes évek közepétől érzékelhető volt a javulás, a lakosságban csak az utóbbi években. A piaci struktúrát a kilencvenes évek elejének bankválságai és az állami mentések is erősen befolyásolták. A korábbi nagy állami bankok veszítettek piaci súlyukból, helyükre tudtak benyomulni – főleg a vállalati piacokon – a jobb helyzetben lévő, rossz örökséggel nem terhelt külföldi tulajdonú bankok. Az öt legnagyobb egykori állami bank piaci részaránya 69-ről 49 százalékra olvadt 1993 és 2000 között, miközben négy, még a nyolcvanas években alapított külföldi bank együttes részaránya 8-ról 20 százalékra nőtt. A bankpiac struktúráját javította, hogy néhány külföldi bank olyan piaci részbe lépett be, ahol a hiányzó vagy rosszul ellátott szolgáltatásokat bővítette. A fogyasztási hitelezésre szakosodott bankok és a lakástakarék-pénztárak többségét külföldi pénzüzetek alapították, és a jelzálogbankok alapítása is megindult.

A magyar bankpiac ma közepesen koncentrált: a legnagyobb öt bank a piac felét, a legnagyobb tíz a piac háromnegyedét uralja. A piaci koncentráció a kilencvenes évek folyamán jelentősen mérséklődött: a *Herfindahl*-mutató (HI) értéke a teljes piacon 1500-ról 900-ra csökkent 1993–2000 között.<sup>8</sup> Ez elsősorban a belépő külföldi bankok gyors piaci térnyerésének köszönhető. A koncentráció erózióját és a verseny erősödését a piaci korai megnyitása mellett a banki tevékenységek gyors liberalizálása is elősegítette.

A piaci erőviszonyok azonban ma sem kellően kiegyenlítettek, mivel a legnagyobb bank, az OTP folyamatos visszaszorulása ellenére is kiemelkedő súlyt képvisel a piac egészén (23 százalék). Különösen a lakossági piacon nagy az OTP erőfölénye, ahol a betétek 42, a hitelek 45 százalékával rendelkezik. Ennek következtében mind a lakossági betétek, mind a lakossági hitelek piaca erősen koncentrált (2000 feletti HI). Az is rontja a versenyhelyzetet, hogy a második legnagyobb bank részesedése jóval elmarad OTP-től (10 százalék), és ez az arány áll fenn a lakossági piacon is. A lakossági bankpiac ezért még ma is inkább monopolisztikusnak, mint versenypiacnak tekinthető (*Bikker – Groeneveld*, 1998, *Molyneaux*, 1999). A vállalati bankpiacon már kiegyenlítettebbek az erőviszonyok: a vállalati hitelek 60 százaléka hét banknál összpontosul, viszonylag egyenletes megoszlásban, amit a HI 700 alatti értéke is tükröz.

A tulajdonosi kötődés az EU-hoz a magyar bankpiacon végbemenő konszolidációs (felvásárlási és összeolvadási) folyamatban is megmutatkozik, bár a folyamat még a kezdetén tart. Az eddig történt összeolvadások és felvásárlások zöme az EU-beli anyabankok közötti tranzakciókhoz kapcsolódott: a stratégiai szövetségben lévő ABN Amro és KBC hatékonysági okok miatt egyesítették magyar leányaikat, valamint az anyabankok fúziója nyomán egyesült a magyar HVB és BA-CA. A fúziók kiegyenlítettebbé tették a mezőnyt, ezért a piaci versenyre kedvező hatást gyakoroltak.

<sup>8</sup> A mutató a banki mérlegfőösszegek százalékos részarányának négyzetét összesíti, így értéke egyrészt a piaci szereplők számától függ, másrészt attól, hogy mennyire egyenletesen vagy egyenlőtlenül oszlanak el a bankok a piacon. Az USA versenyhatóságai a bankpiac esetében a mutató 1000 és 1800 közötti értékét mérsékelten, 1800 felett viszont erősen koncentrálnak tekintik, az 1000 alatti érték nem számít koncentrált piacnak (<http://www.usdoj.gov>).

A bankszektor hatékonysága javult a kilencvenes évek második felében, de sok mutatója még ma is rosszabb az EU-ra jellemzőnél. Az összes eszközre vetített nettó kamatmarge az évezred végére 4 százalékra csökkent, és a kamatrés (spread) is 3,7 százalékra mérséklődött. Ezek az értékek jóval nagyobbak az EU-beli bankok átlagánál, és azt tükrözik, hogy a magyar bankok könnyebben át tudják hárítani költségeiket az ügyfelekre.

4. táblázat

**A bankrendszer hatékonysága és stabilitása\***

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Hatékonyság</b>						
Nettó kamatmarge az eszközök százalékában	4,9	4,5	4,5	4,1	4,0	4,0
Kamatrés (spread) (%)**	4,7	4,3	4,2	3,7	3,7	n.a.
Működési költség az eszközök százalékában	3,6	3,8	4,0	3,7	3,8	3,6
ROA (adózás előtti profit az eszközök százalékában)	1,7	1,3	0,9***	0,6	1,3	1,7
ROE (adózás előtti profit a saját tőke százalékában)	20,6	14,3	10,7***	6,3	13,8	16,8
<b>Stabilitás</b>						
Problémás követelések az eszközök százalékában	5,4	2,8	4,9	3,7	2,8	3,0
Tökemegfelelés ( százalék)	18,9	17,3	9,9	15,0	15,2	14,3

\* Takarékszövetkezetek nélkül.

\*\* A kamatozó eszközökre jutó kamatbevétel és a kamatozó forrásokra eső kamatkiadás különbsége.

\*\*\* A Postabank, a Realbank és az MFB veszteségei nélkül.

Forrás: Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Magyar Nemzeti Bank.

A működés gyenge hatékonyságát jelzi az is, hogy a bankszektor Magyarországon magasabb fajlagos költségekkel működik, mint az EU-ban. A működési költségek még 2001-ben is elérték az összes eszközök 3,6 százalékát, ami duplája az EU-beli bankok átlagának. A működési költségeknek csak 40 százalékát teszik ki a személyi költségek (az EU-ban 60 százalékot), vagyis a magas költséghányadért elsősorban az egyéb költségek a felelősek. E költségek egy része azonban a technikailag elmaradott bankok korszerűsítéséből (IT-fejlesztések, infrastrukturális beruházások) származik, ezért felmerülünk inkább pozitív, mint negatív jelenség.

A magyar bankok portfólióinak minősége sokat javult a kilencvenes évek második felében: a problémás (rossz, kétes és átlag alatti) eszközök aránya az ezredfordulóig 2,8 százalékra csökkent. Az eszközminőség annak ellenére javult, hogy jelentősen nőtt az ügyfélhitelek aránya. Az átlagos tökemegfelelés az utóbbi években 15 százalék körül alakult, ami a szektor stabilitását tükrözi.

A céltartalékképzés költsége ma már nem terheli jobban a kamatrést, mint az EU legtöbb bankrendszerében: a bruttó jövedelem arányában 12 százalék volt 2000-ben, az eszközök arányában pedig 0,6 százalék. Az utóbbi mutató az EU-15-ben hasonló volt 1997-ben, az euróövezetben valamivel alacsonyabb (0,45 százalék), de például az olasz, a portugál vagy a spanyol bankrendszerekben magasabb (*Wagenvoort – Schure*, 1999, *Hurst* és társai, 1999). Az is figyelemre méltó, hogy a céltartalékképzés csökkenése a hitelezési aktivitás erősödése mellett ment végbe a magyar bankrendszerben.

A magyar bankok átlagos jövedelmezősége a portfóliótisztítást és privatizációt követő időszakban kielégítő volt. Az adó előtti profit alapján számított eszközarányos

jövedelmezőség (ROA) átlagosan 1-2 százalék között mozgott, ami magasabb, mint az euróövezetben.<sup>9</sup> A tőkearányos jövedelmezőség (ROE) átlaga vegyes képet mutat, és értékelése csak az inflációval összevetve lehetséges: 1996–99-ben még alacsonyabb volt az inflációnál, 2000–2001-ben viszont már jócskán meghaladta azt.

A hatékonyság javulása elsősorban a pénzügyi integráció hatására felerősödött (határon belüli és határokon átnyúló) versenynek köszönhető, ami elkerülhetetlenné tette a hitelkamatok és reálkamatok csökkentését. A magyar piacra korán belépő külföldi bankok jelentős része kezdettől fogva hatékonyabban működött, mint a rossz örökségekkel (rossz hitelek, nem hatékony fiókhálózat, gyenge IT) terhelt privatizált bankok. A korán piacra lépő bankok többségét kisebb költséghányad és alacsonyabb kamatrés, ugyanakkor magasabb jövedelmezőség jellemezte, mint a privatizált bankokat, bár az utóbbiak között is voltak olyanok, amelyeknél gyorsan javult a hatékonyság a tulajdonosok jövedelmezőségi elvárása és a verseny hatására.<sup>10</sup> Az új tulajdonosok (zömmel másol jól működő EU-bankok) azonban nem minden esetben tudták feljavítani magyar leányukat annak ellenére, hogy komoly beruházásokat hajtottak végre és külföldi vezetőket is alkalmaztak. A külföldi tulajdonosok általában szigorú hatékonysági követelményt támasztanak a menedzsmentekkel szemben, ugyanakkor tőkével, technológiával és versenyképes termékekkel segítik a hatékony üzemméretek kialakítását.

A külföldi bankok belépése a magyar bankszektor stabilitására is kedvező hatást gyakorolt. Az anyabankok általában jelentős tőkeemelésekkel támogatták magyar leányaikat, a magas profitokat pedig visszaforgatták a szükséges beruházások finanszírozására. A privatizáció révén belépett külföldi bankok is jelentős tőkeemelést hajtottak végre. 1995 és 2000 között a külföldi tulajdonosok együttes tőkeemelése 800 millió dollár volt, ami a bankszektor jelenlegi jegyzett tőkéjének több mint felét teszi ki.

A külföldi tulajdonosok többsége komoly tőkeerejű bank, közülük 17 a The Banker „Top world 1000” listáján a tőkeerő alapján az első száz között volt 2001-ben. E bankok leányai növekvő szerepet játszanak magyar bankpiacon, és 2001-ben együttesen már a piac 60 százalékát birtokolták. A piac csaknem negyedét uraló, pénzügyi befektetők szőrt tulajdonában lévő OTP évek óta a magyar tőzsde egyik legjobb vállalata, és néhány nemzetközi tőzsdére is be van vezetve, így tőkeszükségletét könnyen kielégítheti. A tulajdonosi háttér szempontjából tehát a magyar piacot domináló bankok többsége stabilnak tekinthető.

A stabilitást erősíti a külföldi bankok többségének prudens működése, a kockázatkezelés javulása, ami hozzájárult ahhoz, hogy az utóbbi években igen alacsony, 3 százalék körüli a problémásnak (rossz, kétes és átlag alatti) minősített eszközök aránya a magyar bankrendszerben. Ez különösen közép-kelet-európai összehasonlításban mutatkozik meg: a nem teljesülő hitelek aránya az összes eszközökben csak Észtországból alacsonyabb, mint Magyarországon, Szlovéniában valamivel, Lengyelországban és Csehországban pedig sokkal magasabb (RZB, 2001). A magyar bankrendszer átlagosan 15 százalékon stabilizálódott tőkeemfelelése is stabilitást tükröz.

<sup>9</sup> Eltekintve 1998–99-től, amikor egyrészt egy belső „sokk”, a Postabank évek alatt felhalmozott tetemes hitelezési vesztesége bukkant felszínre, másrészt egy külső sokk, az orosz válság miatt csökkent a bankok jövedelmezősége.

<sup>10</sup> A leghatékonyabb bankok hosszú ideje a zöldmezősen alapított CIB, a Raiffeisen, a BA-CA és a Citibank. A privatizált bankok között az 1994-ben a BLB-nek eladott Külkereskedelmi Bank és az 1995-ben privatizált OTP hatékonysága javult jelentősen. Lásd bővebben: *Várhegyi* [2001].

Az 1991-ben született pénzügyi törvény az akkori bázeli és EK-ajánlások sok elemét átvette. A nemzetközi standardok korai alkalmazása segítette a piac megtisztulását és az óvatos banki magatartás térnyerését, ugyanakkor időben koncentrált bankválságokat idézett elő, amelyek kezelése komoly terhet rótt az állami költségvetésre. Az 1996-os, elődjénél korszerűbb hitelintézeti törvény előírásai a rendszeres módosítások nyomán mind közelebb kerültek a bázeli követelményekhez, bár néhány módosításra még szükség van a csatlakozásig.

A bankfelügyelet hatékonysága azonban igen gyenge volt a kilencvenes években, amiben a szakmai felkészültség hiánya mellett a kormánytól való függősége is szerepet játszott. 1997-ig komoly problémát jelentett, hogy a különböző pénzügyi szolgáltatókat elkülönült felügyelet ellenőrizték, miközben a bankok mind nagyobb hányada holdingvállalatként működött. Ez lehetővé tette a kockázatok allokációját a pénzügyi holdingon belül, és ezzel a tőkekövetelmények megkerülését. Néhány bank esetében ilyen stratégia segítette a menedzsmentet abban, hogy évekig elrejtse a banksoport tőkehiányát. A felügyeleti intézkedés késlekedésében időnként a jogositványok hiánya és a kormánytól való függőség is szerepet játszott.

A konszolidált alapú felügyeleti ellenőrzés lehetőségének megteremtése 1997-ben kezdődött meg, amikor egy szervezetbe vonták össze a bankok és a befektetési szolgáltatók felügyeletét, majd 2000 tavaszán a biztosítási és a pénztárfelügyelet beintegrálásával létrejött az egységes Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete. Ezt követően a hitelintézeti törvény a banksoporra és a pénzügyi holdingra is kiterjesztette a prudenciális szabályokat és a tőkekövetelményeket. A felügyelet hatékonyságát azonban még korlátozza, hogy jogilag nem teljesen független a kormánytól (a költségvetését a kormány határozza meg, és a Parlament által kinevezett elnökét a kormány is visszahívhatja), miként az is, hogy nincs önálló rendeletalkotási joga.

### **A csatlakozás várható hatásai a magyar bankszektorra**

Abban, hogy a magyar bankszektor számos vonásában hasonlóná vált az EU-beliekhez, komoly szerepet játszott a magyar gazdaság gyorsan szélesedő és mélyülő pénzügyi integrációja. Ezt az is erősítette, hogy a pénzügyi szféra túlnyomó része és a vállalati szektor jelentős hányada külföldi szakmai befektetők tulajdonába került a kilencvenes évek első felében. Nemcsak a bankok, hanem a magyar biztosítók zöme is jelentős EU-beli biztosítók leánya, a befektetési társaságok, brókercégek, befektetési alapok, nyugdíjalapok többsége pedig külföldi leánybankok tulajdonában van. A vállalati szektor jelentős része transznacionális vállalatok irányítása alatt áll, ami finanszírozásukra is hatással van. A magyar gazdaság tehát jóval szélesebb kapcsolathálózattal kötődik a külföldi pénzügyi piacokhoz, mint amit a magyar bankszektor biztosít.

A következőkben az uniós csatlakozással tovább mélyülő integráció várható hatásait a magyar bankrendszer hatékonysága és stabilitása szempontjából vizsgáljuk meg. Ezek alapján adható válasz arra a kérdésre, hogy milyen megrázkódtatásokkal jár a magyar bankok számára a belépés az egységes európai piacra, és hogy ezeket mi módon lehet minimalizálni.

Az előző részben bemutatott szerkezeti, minőségi és szabályozási hasonlóságok kétségtelenül megkönnyítik a magyar bankszektor beépülését az EU egységes belső piacába, ami az uniós csatlakozással válik teljessé. A szoros pénzügyi integrációnak azonban hátulütői is vannak a magyar bankrendszerre nézve, mivel a vállalati szektor határon túli hitelkapcsolatai korlátozzák a hazai bankok térnyerését, transzmissziós szerepének erősödését. A magyar bankok szerepe a nagyvállalati ügyfélkörben már ma is mindinkább a tranzakciós műveletekre és a forinthitelek biztosítására korlátozódik, míg a hosszabb lejáratú devizahiteleket jelentős részben közvetlenül külföldről veszik fel, és befektetésekben is komoly szerepet játszik a külföld.

Az EU-csatlakozást követően fennáll annak a lehetősége, hogy még inkább visszaszorul a magyar bankok pénzügyi közvetítő szerepe. Egyrészt azért, mert a kisebb marge-zsal működő külföldi bankok könnyebben hozzáférnek a magyar vállalatokhoz és háztartásokhoz (pl. fiókalapítással, internetes bankolással), másrészt azért, mert a külföldi tőkepiacok is könnyebben elérhetőek lesznek számukra. A „kiszorító hatás” ereje egyrészt attól függ, milyen rugalmasan képesek a magyar bankok alkalmazkodni az erősödő versenyhez, másrészt attól, hogy milyen gyorsan megy végbe a dezintermediáció. Az utóbbi hatást azonban Magyarországon sokáig ellensúlyozhatja, hogy a pénzügyi közvetítésbe mindinkább bekapcsolódnak azok a kisebb méretű vállalatok és háztartások, amelyek nem vagy alig vesznek igénybe bankszolgáltatásokat.

A csatlakozással felerősödő verseny meggátolja a magas költségek áthárítását az ügyfelekre. Az egységes piacon megindul a marge-ok kiegyenlítődése, ami csökkenti a magyar bankok jövedelmezőségét. A jövedelmezőség romlását azonban három tényező ellensúlyozhatja. Egyrészt az intenzív infrastrukturális fejlesztések lezárulása mérsékli a működési költségeket. Hasonló hatással lehetnek a méretgazdaságosságot növelő összeolvadások és felvásárlások a bankszektorban. Végül a marge csökkenéséből eredő jövedelemkiesést ellensúlyozhatja a nem kamatjellegű jövedelmek növekedése, amelynek aránya ma még jóval alacsonyabb, mint az EU-ban.

A marge szűkülése ugyanakkor olcsóbbá teszi a banki közvetítést, ami erősítheti a magyar bankrendszer közvetítő szerepét. Ez a hatás elsősorban azokon a piacokon érvényesülhet, amelyeken a helyi bankoknak kevésbé kell számítaniuk külföldek versenyére. Elsősorban a lakossági bankpiacok jelentenek olyan terepet, ahol a magyar szervezetek kihasználhatják helyismeretüket, ügyfélkapcsolataikat és közvetlen jelenlétüket, és ahol a leginkább lehetőségük van a piac bővítésére. Nehezebb helyzetbe kerülnek a helyi bankok a vállalati piacon, ahol az erősebb verseny miatt már ma is alacsony a marge, és ahol a csatlakozás után leginkább várható a verseny bővülése.

Az uniós csatlakozás elősegítheti a magyar piac megtisztulását a nem hatékony bankoktól. Várhatóan kilépnek a piacról azok a bankok, amelyek a csatlakozásig nem tudnak erős (és jövedelmező) pozíciókat kiépíteni a magyar ügyfélkörben, hiszen a kibővülő versenyben erre még kevesebb esélyük lesz. Már a csatlakozás előtt csökkenni fog az univerzális tevékenységű bankok száma, részben az EU-ban végbemenő összeolvadások, részben a piacról való kilépések következményeként. A magyar bankpiac jelenlegi szerkezete mellett a bankfúziók középtávon még nem idéznek elő olyan mértékű koncentrációt, ami torzítaná a hazai piaci erőviszonyokat, hiszen az OTP-nél kisebb bankok körében megvalósuló összeolvadások és felvásárlások nyomán nem jöhet létre túlzott erőfölény egyetlen piaci szegmensben sem. Sőt elmondható, hogy a bankok között létrejövő konszolidációk egy ideig inkább kiegyenlítőbbé teszik a piacot azzal, hogy csökkentik a legnagyobb bank fölényét.

Az eddig lezajlott integrációs folyamat növelte a magyar bankszektor stabilitását. A külföldi tulajdonosok tőkeemelésekkel erősítették itteni bankjaikat, olcsó forrásokat biztosítottak számukra, illetve jó hitelminősítésük révén a magyar leánybank pénzügyi forrásbevonásának feltételeit is javították. A tőkemereg liberalizálásának régen megkezdett, és – a rövid lejáratú műveletek korlátainak felszabadításával – 2001-ben teljessé vált folyamata már eddig is javította a banki eszközök és források lejáratú megfelelését, mérsékelte az árfolyamkockázatot és növelte a portfóliódiverzifikálás lehetőségét. Ez utóbbi lehetőség a csatlakozással elvileg még inkább kihasználhatóvá válik, bár a magyar bankok hitelezése várhatóan továbbra sem a fejlettebb piacokra irányul majd, ahol a dezintermediáció folyamata amúgy is gyorsabb, és ahol hatékonyabb bankokkal kell versenyezniük, mint a belföldi vagy a kelet-európai piacokon. Valószínűbb, hogy továbbra is a nettó beáramlások fogják jellemezni a magyar gazdaságot, és benne a bankszektor.

Az uniós csatlakozás ugyanakkor gyengítheti a magyar bankszektor tőkeerejét. Mivel a tulajdonosok jelentős része EU-beli bank, közülük várhatóan sok (főleg a vállalati piacon erős szervezet) fiókteleppé fogja átminősíteni leánybankját, ami a jelenleginél kisebb tőkével is működtethető.<sup>11</sup> Ez önmagában persze nem veszélyezteti a magyar bankrendszer stabilitását, hiszen az anyabank teljes tőkéjével felel a fiók működéséért. Az új fiókbankok megjelenése viszont ronthatja a mai bankok pozícióját, és idővel akár stabilitásukra is negatív hatást gyakorolhat. Ez a veszély leginkább a vállalati piacon működő bankokat fenyegeti, amennyiben felerősíti hajlamukat a kockázatvállalásra. A kevésbé hatékony hazai bankok ugyanis akkor tudják piaci pozíciójukat megőrizni, ha a kockázatosabb ügyfelek körében bővítik hiteleiket. A lakossági piacon működő bankok stabilitását kevésbé veszélyezteti a külföldi verseny, egyrészt azért, mert kiépített pozícióikat kevésbé fenyegeti a határon átnyúló verseny, másrészt a lakossági és kisvállalkozói ügyfélkörben még tág tere van a banki szolgáltatások bővítésének. A magyar bankrendszer stabilitását növelheti, ha a tőkeszegény magyar vállalatok szélesebb köre jut tőkéhez az Európai Unió tőkepiacáról, és ezzel javul a hitelképességük. Ezért fontos kérdés, hogy a magyar cégek milyen mértékben tudnak a kis- és középvállalkozásokra specializálódott piacokon (EASDAQ, Euro-NM) megjelenni, illetve kockázati tőkéhez jutni.

A bankrendszer stabilitását a feladatát mind jobban ellátó felügyelet is erősíti. A csatlakozással megnőnek az elvárások a felügyelet hatékony és preventív működésével szemben, és intenzívebbé válik az együttműködés az EU más felügyeleteivel, ami javíthatja a magyar felügyelet minőségét. Ugyanilyen fontos azonban, hogy az unión kívüli ún. harmadik országok felügyeleteivel is javuljon az együttműködés, megbízhatóbbá váljon az adatszolgáltatás. Fontos azt is hangsúlyozni, hogy a magyar bankszektor belépése az egységes uniós piacra várhatóan nem fogja gyengíteni a kibővített EU bankrendszerének stabilitását. Az EU-beli bankok magyar leányai (amelyek dominálják a hazai bankpiacot) a csatlakozás után – a konsolidált felügyelet elve alapján – kettős felügyelet alá kerülnek, hiszen az anyabank felügyeleti hatósága is felelőssé válik működésükért. Annak viszont kicsi a valószínűsége, hogy a nem EU-tulajdonú bankok az EU-ban fiókokat létesítsenek vagy bankokat vegyenek. A Magyarországon működő amerikai bankok már jelen vannak az EU piacain, a lakossági piacon aktív OTP pedig elsősorban kelet-európai expanzióban érdekelt, ahol kiaknázható a fejletlenebb piacból fakadó előny. Egyedül a főleg a vállalati piacon működő ÁÉB orosz tulajdonosának lehet érdeke magyar leánybankján keresztül belépni az EU piacára.

<sup>11</sup> A hatályos hitelintézeti törvény szerint a csatlakozás pillanatában automatikusan megszűnik a fiókok számára ma még előírt ún. dotációs tőke követelménye.

A magyar pénzügyi rendszer mára kialakult intézményi és tulajdonosi struktúrája megkönnyíti az integrálódást az egységes európai belső piacba. Egyrészt azért, mert az unió piacán kevés megrázkódtatást jelent majd, hogy zömmel az ott működő intézmények hasonló tevékenységi és szervezeti struktúrájú leányai kerülnek be „új” szereplőként. De a fordított kapcsolat is fennáll: a magyar pénzügyi szektor számára is könnyebbé jelent egy olyan piacba integrálódni, amelynek már eddig is a hatása alatt állt.

A következő jellemzők azt valószínűsítik, hogy a magyar bankrendszer viszonylag kis megrázkódtatással képes integrálódni az unió egységes piacába.

– A magyar bankszektor stabilitását tükröző mutatók (tőkeemfelelés, nem teljesülő eszközök, likviditás, lejáratú összhang, kockázati kitettség) hasonlóak az EU-átlagokhoz. A magyar bankok többségének kockázatkezelését a jó minőségű külföldi anyabankok segítik.

– A magyar bankok tulajdonosi háttere, a tőkeerős külföldi (zömmel EU-) bankok dominanciája és a legnagyobb magyar bank tőzsdei pozíciója tőkeoldalról biztosítja a bankrendszer stabilitását, a kockázatok kezelését és az esetleges sokkok kivédését.

– A magyar bankszektor intézményi és tevékenységi struktúrája nagymértékben illeszkedik az EU-ban jellemzőkhöz. A kereskedelmi bankok köré szerveződött holdingok univerzális tevékenységet végeznek, a specializált pénzügyi intézetek többsége is ezeknek a holdingvállalatoknak a része. A biztosítási szektor intézményileg elkülönül, de mind intenzívebb a két szektor együttműködése.

– A hitelintézeti törvény előírásai megfelelnek az EU-ban érvényes szabályoknak, illetve a még fennálló eltérések automatikusan megszűnnek a csatlakozással (fiókintézmény szabályozása, betétbiztosítás, harmadik országgal kapcsolatos előírások). Az összes pénzügyi szolgáltatást és szolgáltatót egységes felügyelet ellenőrzi a bázeli irányelvek alapján.

A magyar bankrendszer két vonásában tér el jelentősebben az EU bankrendszerétől.

– A magyar bankrendszer tőkeallokációs szerepe, a banki transzmisszió foka kisebb, mint az EU bankrendszerében. Mivel ez nagyrészt a magyar gazdaság alacsony szintű monetizáltságából, valamint a vállalatok és háztartások gyenge hitelképességéből fakad, a különbség a gazdaság fejlődésével várhatóan csökkenni fog.

– Jelentősek még a különbségek a hatékonysági mutatókban: a magyar bankszektor nagyobb költségszinttel, ugyanakkor magasabb margóval és hasonló jövedelmezőséggel működik, mint az EU bankrendszerei. Ezek a részben a gyengébb versenyből, részben a bankszektor technikai elmaradottságából fakadó eltérések nem akadályozzák a csatlakozást, és önmagukban nem destabilizálják a kibővített EU bankrendszert.

A magyar bankrendszer belépése az EU egységes piacára kevés és viszonylag könnyen kezelhető kockázatot jelent az unió számára. A fontosabb kockázati tényezők a következők.

– Gyengítheti a kibővített EU bankrendszerének stabilitását, ha a csatlakozás miatt felerősödő versenyben a magyar bankok a kockázatosabb ügyfélkörben növelik kihelyezéseiket. Ezt a veszélyt csökkentheti, ha az EU kis- és középvállalkozásokra specializálódott tőkepiaci intézményei segítik a magyar kis- és középvállalkozások tőkéhez jutását, illetve ilyen intézmények létrehozását Magyarországon. Ez nemcsak a bankrendszer stabilitása szempontjából fontos, hanem a magyar gazdaság felzárkózását és ezzel a kibővített EU gazdasági stabilitását is segíti.

– A stabilitás szempontjából kockázatot hordoz a tőkeszegény magyar takarékszövetkezeti szektor. A takarékszövetkezetek ernyőbankja, a DG tulajdonában lévő Takarékbank maga is gyenge hatékonyságú, és kevésbé látja el funkcióját. Bár a vidék bank-



jaként működő szövetkezetek lokális működésük és kis súlyuk miatt nem jelentenek veszélyt az EU bankrendszere számára, a probléma kezelése segítséget igényelhet, amennyiben ez a csatlakozásig nem oldódik meg.

– Bár a magyar piacot EU-bankok által irányított hitelintézetek dominálják, néhányuknál nem megfelelő a vezetés színvonala. A tapasztalatok azt mutatják, hogy az anyabankok nem a legalkalmasabb menedzsmenetet delegálják a magyar leányukhoz, vagy túl gyakran cserélik le a vezetőket. Az anyabankok tartósabb kinevezésekkel, illetve a helyi viszonyokat jobban ismerő magyar szakemberek felkészítésével javíthatják a prudens és hatékony menedzsmentek kialakulását.

Nemcsak az uniós bankrendszerek, hanem a magyar bankszektor szempontjából is fontos, hogy minél kisebb megrázkódtatással menjen végbe a csatlakozás. Bár ez elsősorban a bankok felkészültségétől függ, a magyar kormány és a felügyelő hatóság is segítheti a zökkenőmentességet.

– A csatlakozásig a pénzügyi felügyelő hatóságnak meg kell teremtenie a bankcsoportok és pénzügyi holdingok hatékony felügyeletének módszertani feltételeit. Ki kell alakítania a csoporton belüli kockázatokra és a kockázati koncentrációra kiterjedő adat-szolgáltatás hatékony rendszerét, és a kockázatalapú és előretekintő vizsgálatokat a helyszíni ellenőrzéseknél. A kormánynak, illetve a parlamentnek viszont erősíteni kell a felügyelet autonómiáját, növelni kell jogosítványait és az alkalmazott szankciók erejét. Törvénymódosítással meg kell teremteni a felügyelet rendeletalkotási jogát, és meg kell szüntetni annak lehetőségét, hogy a kormány visszahívassa a felügyelet elnökét.

– A magyar bankrendszer stabilitása érdekében is fontos, hogy a kormány gazdaságpolitikája ösztönözze a magánszektor megtakarításait, az államkötvényekkel ne szorítsa ki a bankokat a piacról, és a nyugdíjreform felgyorsításával növelje a tartós megtakarításokat. Hasonlóan fontos a tőkepiac likviditásának növelése, és különösen a kis- és középvállalkozások számára elérhető tőkepiaci intézményrendszer (kockázati tőkealapok, kis- és középvállalkozások számára elérhető részvénypiac) fejlesztése, ami egyrészt az államháztartás hiányának lezörítésével az állampapír-kínálat csökkentését, másrészt megfelelő adópolitikai eszközök alkalmazását teszi szükségessé.

– A verseny tisztasága és az allokáció hatékonysága miatt fontos, hogy a kormány által támogatott hitelek (diákhitel, lakáshitel, agrárhitel stb.) közvetítése minden alkalmas bank számára biztosított legyen, és az állami bankok (Postabank, Magyar Fejlesztési Bank, Földhitel és Jelzálog Bank) ne élvezzenek előnyt.

## Irodalom

- Árvai Zs. – Menczel, P. [2001]: A magyar háztartások megtakarításai 1995 és 2000 között. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- Bikker, J. A. – Groeneveld, J. M. [1998]: Competition and Concentration in the EU Banking Industry. De Nederlandsche Bank, Research Series Supervision, No. 8.
- Claessens, S. – Jansen, M. (eds.) [2000]: Internalization of Financial Services. The World Bank – World Trade Organization. Kluwer Law International.
- Gros, L. – Lannoo, K. [1999]: The structure of financial systems and macroeconomic stability. Megjelent: European banking after EMU. EIB Papers, Vol. 4., No 1.
- Honohan, P. [2000]: Consequences for Greece and Portugal of the Opening-Up of the European Banking Market. Megjelent: Claessens, S. – M. Jansen, (eds.) [2000].
- Hurst, Ch. és társai [1999]: On the road to Wonderland? Bank restructuring after EMU. Megjelent: European banking after EMU. EIB Papers. Vol. 4., No 1.
- Király, Júlia – Várhegyi, Éva [1998]: SME-finance – an SME-bank? Possibilities and constraints of setting up a specialised financial agency supporting SME. Megjelent: Csaba L. (szerk.): The Hungarian SME Sector Development in Comparative Perspective. CIPE – KOPINT-DATORG, Budapest.

- Molyneaux, Ph.* [1999]: Increasing concentration and competition in European banking: The end of anti-trust? EIB Papers, Volume 4., No. 1.
- Riess, A. – Wagenvoort, R. – Zajc, P.:* Banking Markets in Eastern Europe. Integration into the Single Market: Policy issues for the future. Elhangzott a European Investment Bank The financial integration of an enlarged EU címmel rendezett konferenciáján 2002. január 17-én Luxembourgban.
- RZB [2001]: EU-Convergence. Banking Systems. RZB Group. Március.
- Várhegyi Éva* [1997]: A magyar bankrendszer privatizálása. *Külgazdaság*, 6. szám.
- Várhegyi Éva* [2001]: Külföldi tulajdon a magyar bankrendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám.
- Várhegyi, É.* [2002]: Hungary's banking sector: achievements and challenges. Elhangzott a European Investment Bank The financial integration of an enlarged EU címmel rendezett konferenciáján 2002. január 17-én Luxembourgban.
- Wagenvoort, R. – Schure, P.* [1999]: Who are Europe's efficient bankers? Megjelent: European banking after EMU. EIB Papers. Vol. 4., No 1.

## A nemzetközi pénzügyi rendszer reformja

VÍGH-MIKLE SZABOLCS

*A nemzetközi pénzügyi rendszer az utóbbi öt évben sokat változott. Nagy előrelépés történt a nemzetközi pénzügyi sztenderdek meghatározása és alkalmazása terén. A feltörekvő országok valutarendszereiben is pozitív irányú változások mentek végbe, legtöbbször a piac és nem valamely hivatalos szerv, intézmény hatására. A nemzetközi pénzügyi intézmények múltbeli és jelenlegi tevékenységét, valamint a lehetséges reformokat illetően sokféle vélemény megtalálható a szakirodalomban. Kezdenek azonban kikristályosodni azok a fő vonalak, amelyek mentén a reformok megkezdhetők, illetve bizonyos területeken már meg is kezdődtek. Kevés előrelépés történt a magánszektornak a válságkezelés teréből történő részesedésének fokozása terén, és radikálisan új nemzetközi pénzügyi intézmények létrehozására nem túl sok esély van. Mindazonáltal az ezekre irányuló ötletek is segítenek rávilágítani azokra a problémákra, amelyekkel jelenleg a nemzetközi pénzügyi rendszer szembenézni kénytelen.\**

A pénzügyi liberalizáció és integráció nem olyan eredményeket hozott és hoz, mint amilyeneket a legtöbb elemző várt. Úgy vélték, hogy ez egy egyértelműen pozitív összegű játék: a tőkefelesleggel és alacsony megtérülési rátával rendelkező országokból tőke áramlik a tőkehiánnyal küszködő, de emiatt magas megtérülési rátával kecsegtető országokba. A tőkebefogadó országok növekedése felgyorsul, a befektetők portfóliója diverzifikálódik, így mindenki jobban jár. De a dolgok nem egészen így alakultak. A fejlődő piacok pénzügyi válságokba sodródtak, a pénzügyi integráció és globalizáció a piacok volatilitásának fokozódását hozta magával. A nemzetgazdaságok már olyan szorosan kapcsolódnak egymáshoz, hogy az egy-egy országban fellépő pénzügyi válságok rendkívül gyorsan, dominóeffektusként terjednek szét a világban. Ezért egyre nehezebb politikai támogatást szerezni a további liberalizációnak.

Az, hogy a világ még nemzetállamokból áll, viszont a technológiai fejlődés rendkívül olcsóvá tette a határon átnyúló tranzakciókat, komoly problémákkal járó kettősséget okoz. Egyrészt a nemzetállamok kölcsönösen előnyös gazdasági kapcsolatokat akarnak egymással. Másrészt viszont, meglehetősen „korlátozottan” érdeklí őket más államok vállalatainak boldogulása, polgárainak jóléte stb. Nem igazán hajlandók más államokat, illetve azok gazdasági szereplőit krízishelyzetben kiszegíteni. Például az Egyesült Államok egy országot sem akadályoz(hat) meg abban, hogy a dollárt tegye meg hazai fizetőeszköznek. Mégis, világosan látszik az argentin kormány általi, egy monetáris unió létrehozására irányuló tárgyalási kezdeményezésekre adott válaszból, hogy az Egyesült Államok, illetve a Fed nem fogja felvállalni a „lender of last resort” funkció<sup>1</sup> felelősségét egy másik országban is.

\* A Magyar Nemzeti Bank álláspontja nem feltétlenül egyezik a szerző által megfogalmazottakkal.

<sup>1</sup> Lender of last resort – „utolsó mentővár”: a jegybanknak az a funkciója, hogy a bajba került bankokat hitelnújtással kiszegíti, ha azok esetleges csődje a pénzügyi rendszer stabilitását veszélyezteti.

A hosszú távú növekedési kilátások nem igazán nyújtanak gyógyírt a pillanatnyi „fejfájásokra”. Például Latin-Amerikában a növekedés a 80-as évek 1 százalékáról felgyorsult 4 százalékra a 90-es években, de nem érte el a 60-as évekre jellemző szintet, ami pedig nagyságrendekkel kisebb volumenű tőkebeáramlás mellett valósult meg. Viszont a pénzügyi volatilitás, illetve a pánikok, válságok gyakoriságának növekedése nagy társadalmi és politikai költséggel jár az érintett országok számára. Mindezek következtében a nemzetközi pénzügyi architektúra reformja állandó vitatémává vált a szakmai fórumokon.

### **A nemzetközi pénzügyi rendszer reformja – a fő vonalak**

A nemzetközi pénzügyi rendszer megreformálását illetően nagyon sokféle nézet megtalálható a szakirodalomban, mégis felvázolhatók azok az alapkövetelmények, amelyekben viszonylagos konszenzus alakult ki. Ezek a következők.

– Az országok pénzügyi és gazdasági „egészségi” állapotának pontos és teljes, valamint megfelelő időben történő nyilvánossá tételének követelménye. Ez segítené a válsághelyzetek korai felismerését és a helyes válaszlépések kidolgozását. Ezen a területen nagyon sokféle és részletes reformjavaslat született. Egyes szerzők szerint nagyobb hangsúlyt kell kapnia az ún. „prosperity managementnek” a „crisis managementtel” szemben a nemzetgazdaságok állapotának „kollektív” figyelemmel kísérése során. A kormányokat arra kell ösztönözni, hogy stabil, kiszámítható, konzisztens gazdaságpolitikát folytassanak. Így például fontos része lehet a nemzetközi pénzügyi architektúra reformjának az IMF konzultatív tevékenységének megerősítése, ennek azonban nemcsak a fejlődő országokkal, hanem a legerősebb, legnagyobb gazdaságokkal szemben is érvényesülnie kell. Az olyan elemző jellegű munkáknak, mint az IMF World Economic Outlook vagy az OECD Economic Outlook, sokkal nagyobb jelentőséggel kell bírniuk.

– *A pénzügyi rendszerek, illetve azok szabályozásának reformja.* A reformnak a *Bázeleti Bizottság ajánlásai alapján* kell megtörténnie. Ami a pénz- és tőkepiacok liberalizálását illeti, a javaslatok meglehetősen bizonytalanok, tekintve, hogy az eddigi tapasztalatok megítélése korántsem egységes. Abban viszonylagos konszenzus van, hogy a liberalizációnak óvatosan kell bekövetkeznie a nem teljesen felkészült piacok megnyitásával járó kockázatok minimalizálása érdekében.

– *Időbeni és hiteles válaszlépések a potenciális „hazai gyökerű” és importált válságokra.* A javaslatok a rugalmas monetáris, fiskális és árfolyam-politika szükségességét hangsúlyozzák.

– A nagy volumenű és gyors tőkemozgások alapvető jellemzőjévé váltak a globális piacnak. Ilyen környezetben nagy a jelentősége annak, hogy mind a nemzetközi hitelnyújtók, mind a nemzetközi hitelfelvevők tudatában legyenek a kockázatoknak, és hajlandóak legyenek krízishelyzetben azok költségeit viselni. Megfelelő prudenciális szabályozással limitet lehet szabni a külföldi kötelezettségek felhalmozódásának.

A következőkben először a nemzetközi pénzügyi rendszer problémáinak okait magyarázó alternatív elméleteket mutatjuk be dióhéjban. Ezután a jelenlegi nemzetközi pénzügyi rendszer két legfontosabb intézményének, a Nemzetközi Valutaalapnak (IMF) és a Világbanknak létrejöttét, múltbeli és jelenlegi funkcióit, az azokra vonatkozó közvetlen kritikákat, illetve a megvalósítás küszöbén álló konkrét reformjavaslatokat foglaljuk össze. 1999-ben alapították a Pénzügyi Stabilitási Fórumot: röviden ismertetjük létrejöttének körülményeit, szándékolt funkcióit. Ezt követően mutatjuk be az új nemzetközi pénzügyi intézmények létrehozására irányuló javaslatokat.

## Mi okozza a pénzügyi rendszer problémáit?

A címben feltett kérdésre adott válaszok két csoportra oszthatók. Az első csoportba tartozó vélemények szerint a problémák a túlzott mértékű tőkeáramlásnak tulajdoníthatók. Ezt az irányzatot szokták a *Túl Sok Elméletének* (Theory of too Much) is nevezni. Ha valaki vagy valamilyen szervezet implicit garanciát vállal a kötelezettségek teljesítésére, a tranzakcióban részt vevő felek nem internalizálják az összes kockázatot. E miatt a morális kockázat miatt a magánhozamok magasabbak, mint a társadalmi hozamok, ami túlzott mértékű hitelezési aktivitást és torz allokációt eredményez. A megoldás a morális kockázat csökkentése, ahol lehetséges, de ahol ez nem keresztülvihető, ott is valamilyen módon akadályozni kell a tőkeáramlást (sand-in-the-wheels policies).

### Tőke mozgások korlátozása

1998. szeptember 20-án *Paul Krugman* elhelyezett az interneten egy provokatív tanulmányt, amely a *tőkeáramlások korlátozásával* mint a spekulatív támadások elleni egyik lehetséges fegyverrel foglalkozik. A következő napon Malajzia miniszterelnöke, Mahathir be is vetette ezt a fegyvert. 1999 februárjában a korlátozások többségét megszüntették, és a tények nem igazán mutatták azt, hogy Malajzia jobban került volna ki a régiót sújtó válságból, mint a többi érintett ország. De ez az epizód felvetette a jogos kérdést, vajon a spekulatív támadások elleni lehető legegyszerűbb védekezési módszer hatásos lehet-e. *Krugman* a tőkeáramlás korlátozását a legkevésbé rossz megoldásnak tartja. A drasztikus kamatlábemelés vagy leértékelés szerinte drámai hatással lehet a hazai gazdaságra és a bankrendszerre. Rögtön adódik azonban az ellenérv, mennyi jövőbeli külföldi befektetésre számíthat az az ország, amely egyszer már élt a befektetések repatriálásának korlátozásával. A kérdés azonban nem intézhető el ilyen könnyen. Még a nemzetközi hitelfelvétel-hitelnyújtás többperiódusos modelljeiben sem mindig a körülményektől független teljes visszafizetés a hatékony megoldás. Például, váratlanul alacsony gazdasági növekedés időszakában a részleges visszafizetés egyszerre szolgálhatja a hitelfelvevő és hitelező érdekeit. Azt azonban nem lehet tagadni, hogy ez a módszer – főleg kiszámíthatatlansága miatt – elriaszthat befektetőket. A korlátozások ráadásul tág teret adnak a korrupciónak.

Egy kevésbé radikális megközelítés azt tartja, hogy a nemzetközi intézményeknek meg kell engedniük a fejlődő országoknak – sőt ösztönözniük kell őket arra –, hogy a *rövid lejáratú tőkebeáramlást megadóztassák*. A legjobb példa erre Chile, amelynek gazdaságát a latin-amerikai térség legsikeresebbjeként tartják számon. 1992 májusától 1998 májusáig minden Chilébe irányuló nem tőkejellegű (non-equity) befektetés után a kezdeti befektetési összeg 30 százalékának megfelelő, nem kamatozó, egyéves lejáratú betétet volt kötelező elhelyezni. Mivel a betétet csak egy évig kellett tartani, a szabályozás által implikált effektív adórata magasabb volt a rövid lejáratú befektetéseken, mint a hosszú lejáratúakon. A chilei adó mögötti ráció az volt, hogy így visszafogható a hazai gazdasági szereplők túlzott rövid lejáratú eladósodása. 1998-ban, a folyamatosan deficit-es fizetési mérleg hatására, Chilében hatályon kívül helyezték ezt a korlátozó intézkedést. Mindazonáltal, ha a rövid lejáratú tőkebeáramlás megadóztatása transzparens módon megoldható (ami komoly követelmény olyan országokban, ahol a korrupció általános jelenség), jó módszer lehet a spekulatív támadások kivédésére, legalábbis bizonyos országokban.

Az alternatív nézet szerint a fundamentális problémát azok a tökéletlenségek, torzulások jelentik, amelyek akadályozzák a tőkeáramlást. Ezt nevezik a *Túl Kevés Elméletének* (Theory of too Little). Rámutatnak arra, hogy a tőkemobilitás évtizedei után is hatalmas különbség van a fejlett és fejlődő országok tőke-munka arányai között, holott a nemzetközi kereskedelem sztenderd elmélete szerint ennek meg kellett volna szűnnie, vagy legalábbis erőteljesen lecsökkennie. Többféle magyarázó elmélet is létezik, hogy miért áramlik ilyen kevés tőke az országok között. Az egyik a visszafizetési hajlandóság problémájára vezet vissza a jelenséget. Ha a szerződések jogi környezete bizonytalan, a visszafizetés nem igazán kényszeríthető ki, mindig lesznek nagy számban olyanok, akik nem fogják a felvett hiteleket visszafizetni, elrettentve a potenciális hitelezőket. A probléma csak fokozódik, ha az állam a hitelfeltevő, tekintve, hogy a nem fizetés „büntetése” a kormányokkal szemben igencsak korlátozott lehet. A kismértékű tőkebeáramlás oka lehet a gyenge nemzeti valuta is. Gyengének tekintendő a nemzeti valuta, ha 1) tartalékvalutaként nagyon kicsi a kereslet iránta; 2) nincs likvid piaca a hazai devizában denominált hosszú lejáratú papíroknak; 3) a rezidensek szignifikáns mértékben tartanak külföldi devizában denominált pénzügyi eszközöket akár belföldön, akár külföldön.

A nemzetközi pénzügyi intézmények a nemzetközi tőkemozgások minél teljesebb liberalizációja mellett teszik le a voksukat. Ugyanakkor jelenleg már elfogadják, hogy országonként jelentősen eltérő lehet a liberalizáció kívánatos ütemezése. A hivatalos álláspont szerint a válságok tovaterjedési sebességének növekedése olyan ár, amit meg kell fizetni, ha a nagyobb volumenű tőkemozgások gyümölcseit le akarjuk aratni.

### **A globális pénzügyi rendszer Bretton Woods után**

Az 1944-es Bretton Woods-i konferencián döntés született a *Nemzetközi Valutaalap* (IMF) és a *Világbank* létrehozásáról. A két globális intézményt abból a célból alapították, hogy a világ pénzügyi rendszere a jövőben elkerülje azt a pénzügyi káoszt, ami a 30-as évekre volt jellemző, és biztosítva legyenek a stabil árfolyamok, a szabad kereskedelem és elegendő tőke a háború utáni újjáépítéshez, valamint a szegény országok felzárkóztatásához. Az IMF feladata lett az új monetáris rendszer fenntartása az árfolyamokkal, valamint a devizaműveletekkel kapcsolatos szabályok megalkotása és betartatása (illetve az ehhez történő segítségnyújtás). A Világbank ezzel szemben a fejlődő országok segítségét kapta feladatául. A háború utáni újjáépítés hatalmas költségeiből a két intézmény végül is csak nagyon kis részt vállalt át.

Az 1960-as évek végére a dollár gyengülése – ami az Egyesült Államok jelentős fizetésimérleg-hiánya miatt következett be – a Bretton Woods-i rögzített árfolyamok fenntartását rendkívüli módon megnehezítette. A dollár-arany konvertibilitás 1971-es megszüntetése, valamint a fix árfolyamrendszer 1973-as feladása után az IMF nemzetközi pénzügyi rendszerre gyakorolt hatása erősen redukálódott. Az IMF új feladatát abban találta meg, hogy tanácsokkal és hitelekkel segítse a fejlődő országokat. Ennek a hitelezési tevékenységnek már nem sok köze van az árfolyam-stabilitáshoz, sőt sokszor a hazai deviza nagymértékű leértékelése a feltétele a hitelhez való hozzájutásnak.

A Világbank alapítólevele hangsúlyos feladatként a magántőke áramlásának elősegítését jelöli meg, mégis a hitelek túlnyomó része kormányokhoz került, illetve kerül kihelezésre. Az 50-es években a hitelnyújtás volumenét visszafogta az, hogy nem sok projekt felelt meg azoknak a feltételeknek, amelyeket a (zömmel kereskedelmi bankokból érkezett) vezetők – kereskedelmi banki sztenderdekből kiindulva – elengedhetetlennek tartottak. Kezdetben a hitelek infrastrukturális beruházásokat finanszíroztak. Lassan érlelődött ki az az elképzelés, hogy a Világbank olyan fejlesztési intézménnyé alakuljon

át, ami céljának tekinti az általános társadalmi jólét elősegítését, a szegénység csökkentését, a gazdasági növekedés alapfeltételeinek megteremtését. Jelenleg a hangsúly a jogi és szabályozási rendszerek, prudensebb állam- és vállalatirányítás és általában a magánszektor fejlődését elősegítő környezet kialakításának ösztönzésén van.

### **Kritikák és reformjavaslatok a Világbank és az IMF tevékenységével kapcsolatban**

Az IMF és a Világbank működését számos kritika éri manapság. Ezek egy része politikai jellegű, más része viszont gazdasági. A politikai spektrum bal- és jobboldaláról egyaránt bírálják ezt a két nemzetközi szervezetet, azért mert beavatkozik szuverén országok politikájába, és teszi mindezt úgy, hogy figyelmen kívül hagyja az adott ország tényleges érdekeit. Gyakori bírálat, hogy túl nagy hangsúlyt kapnak a gazdasági és különösen a pénzügyi tényezők, és túl kicsit a társadalmi és politikai jellegűek. Ez azt a vélekedést erősíti, hogy a különféle programokkal, hitelkonstrukciókkal a gazdag országok csak a saját befektetőiket védik, és az, hogy az adott ország lakosságát a megkövetelt intézkedések miképp érintik, lényegében irreleváns. Ez így természetesen mindenképpen túlzott leegyszerűsítés, de azt, hogy van valamiféle igazságmagja, még olyan neves közgazdászok is elismerik, mint *Jeffrey Sachs* vagy a Nobel-díjas *Joseph Stiglitz* (aki 1996-tól 1999 novemberéig a Világbank vezető közgazdásza volt).

A túlzott leegyszerűsítés a két intézménynek is felróható. Főleg az IMF hajlamos arra, hogy nagyon is különböző gazdasági jellemzőkkel rendelkező országoknak lényegében ugyanolyan stabilizációs programcsomagot írjon elő. *Stiglitz* [2000] bírálatá szerint az IMF szakértői meg vannak győződve arról, hogy okosabbak, képzetesebbek és kevésbé motiváltak politikailag, mint a célország közgazdászai.<sup>2</sup> Ráadásul az IMF által használt matematikai modellek gyakran hibásak vagy meghaladottak.

A rossz diagnózis rossz „gyógyszert” implikál, ami súlyosbíthatja is a helyzetet. Az IMF az *ázsiai válság* idején a bajba került országoknak ugyanazt a receptet „írta fel”, mint amit néhány évvel korábban a latin-amerikai országoknak: restriktív fiskális és monetáris politikát. *Stiglitz* már korán kifejezte aggodalmát, hogy a megszorító intézkedések recesszióba taszítják az ázsiai országokat. A magas kamatok tönkretethetik a rendkívül eladósodott kelet-ázsiai vállalatokat, a kormányzati kiadások radikális csökkentése pedig csak tovább zsugoríthatja a gazdaságot. *Stiglitz* elkezdett lobbizni a gyakorlat megváltoztatása érdekében. A Világbank szakértőit könnyen meg tudta győzni, de az IMF-nél hihetetlen ellenállásba ütközött. Az IMF-nél a döntések zárt ajtók mögött születnek, soha nem lehet tudni, hogy ki volt valamely javaslat támogatója, ellenzője stb. Amikor az IMF szakértői már nem tudtak szakmai ellenérvet felhozni, arra hivatkoztak, hogy az Igazgatótanács („Board”) – amelynek tagjait a fejlett országok pénzügyminiszterei jelölik ki – gyakorol rájuk nagy nyomást, ami ellen nem tudnak mit tenni. Egyes igazgatótanácsi tagok viszont azt mondták, hogy éppen ők azok, akiket „nyomnak” bizonyos irányba, mégpedig a menedzsment („Staff”) teszi ezt. Végül is az IMF-nél annyit tudtak *Stiglitznek* mondani, hogy ha a megszokott módszer tényleg recesszióba taszítja ezeket az országokat, akkor majd váltanak.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> *Stiglitz* szerint az IMF szakértői a jobb egyetemek harmadik vonalából kerülnek ki, és keveset tudnak arról az országról, ahová kiküldik őket, és ott is leginkább az ötcillagos szállodákról szereznek tapasztalatokat.

<sup>3</sup> „Ettől végigfutott a hideg a gerincemen” – írja *Stiglitz*.

A hasonló esetek megelőzése érdekében az *IMF* (és persze a Világbank) *döntés-előkészítő és döntéshozatali rendszere reformra szorul*. Viszonylagos konszenzus látszik kialakulni a következő (még meglehetősen általános szinten mozgó) javaslatok körül.

*Demokratikusabb és transzparenssebb rendszerre van szükség*. A javaslatok, „megoldások” kidolgozásába fokozottabban be kell vonni a fejlődő, feltörekvő országok szakértőit, így azok hitelesebbé válhatnak az érintett országok lakossága számára.

*A társadalom legsérülékenyebb szegmensének védelme a főbb prioritások között szerepeljen*. Folyamatosan felmerül, hogy a hitelezőknek nagyobb részt kellene vállalniuk kockázatos döntéseik költségeiből. Mégis a morális kockázat problémája nemhogy enyhülne, inkább súlyosbodik. A hitelfelvevő országok lakosai, akik pedig nem vettek részt a döntések meghozatalában, hatalmas terhet kénytelenek elviselni. *Igazságosabb költségmegosztásra van szükség*.

A nemzeti társadalmi-politikai viszonyok és gazdasági rendszerek, a tradíciók, a kulturális sajátosságok fokozottabb figyelembevételre a reformok, programok megtervezésekor. Az angolszász értékek másokra való ráerőltetése szükségtelen és súlyosbíthatja a válsághelyzeteket.

### **A Meltzer-bizottság jelentése<sup>4</sup> és annak kritikája**

A világ az elmúlt néhány évtizedben megszokta, hogy az *IMF* és a Világbank lényegében az amerikai kormány akaratát képviseli. Washington azonban mostanában nem egységes, többféle nézet, javaslat „forog” egyidejűleg, neves és befolyásos személyiségek által megtámogatva. Az amerikai Kongresszus létrehozta az *International Financial Institution Advisory Commission (IFIAC)*, amelynek a vezetését a Carnegie Mellon University professzorára, *Allan Meltzerre* bízta. A bizottság az *IMF* és a Világbank jövőbeli tevékenységére fogalmazott meg ajánlásokat. A következőkben először a Világbankkal, majd a Valutaalappal kapcsolatos javaslatokat tekintjük át, kitérve a bizottság álláspontjától eltérő, más szaktekintélyek által megfogalmazott véleményekre.<sup>5</sup>

A bizottság a *Világbank aktivitásának jelentős visszafogását* javasolta. Jelentésük lényege egy mondatban az, hogy a Világbanknak *tevékenysége és tőkéje jó részét át kell ruháznia* az egyébként szintén reformra szoruló regionális fejlesztési bankokra (Multilateral Development Banks – *MDB*). Véleményük szerint a Világbank (és a regionális fejlesztési bankok) jelenlegi tevékenységével nem mozdítja elő a legszegényebb országokban a szegénység megszüntetését, de még csak az életszínvonal, az életminőség emelését sem. *Nagyon széles szakadék van a retorika, illetve a tényleges tettek és eredmények között*. Például a Világbank nem segély (non-aid) jellegű kihelyezéseinek hetven százaléka 11 olyan országba áramlik, amelyekbe bőven érkezik magántőke is, holott a Világbank kinyilatkoztatott célja azoknak az országoknak a megsegítése, amelyek nem igazán férnek hozzá privát forrásokhoz. Nagy átfedések vannak a regionális fejlesztési bankok és a Világbank jelenlegi tevékenységében. Egymással versenyeznek a forrásokért, az ügyfelekért, a projektekért. Irodáik gyakran ugyanazokban a városokban vannak. A regionális bankok lemásolják a Világbank szervezeti struktúráját. Nemrégiben a Világbank tovább bővítette kihelyezett irodáit, tovább fokozva a párhuzamosságot, a potenciális konfliktusok valószínűségét a régiókban.

A bizottság azt ajánlja, hogy a Világbank öt év alatt vonja ki pénzét azokból az országokból, amelyek jól hozzáférnek a nemzetközi tőkepiacokhoz, vagy ahol az egy főre

<sup>4</sup> Lásd: Meltzer Commission ... [2000].

<sup>5</sup> A Meltzer-bizottságnak a nemzetközi pénzügyi sztenderdekkel kapcsolatos álláspontját a Pénzügyi Stabilitási Fórumról szóló fejezetben ismertetjük.



jutó nemzeti jövedelem 4000 dollár felett van. A kedvezményes hiteleket, garanciákat váltsák fel a vissza nem térítendő juttatások. A változások kihangsúlyozása érdekében javasolják az intézmény nevének megváltoztatását is – World Bankról *World Development Agency-re*.

Arról, hogy milyen változások legyenek a regionális fejlesztési bankok működésében, nemzetközi szinten vég nélküli vita folyik. 1996-ban létrehozták az IMF és a Világbank közös bizottságát, a Development Committee-t, az öt multilaterális fejlesztési bank (Világbank, Asian Development Bank, Inter-American Development Bank, African Development Bank, European Bank for Reconstruction & Development) közötti szorosabb koordináció elősegítésére. Számos javaslat született a regionális fejlesztési bankok tevékenységének megreformálására. Az a javaslat például, hogy a projektfinanszírozás helyett *több pénzt kell fordítani a szegénység elleni küzdelemre és a magán-szektor fejlesztésére*, beépült a hivatalos programba. Azt a javaslatot viszont, ami újra az infrastrukturális beruházások finanszírozásának adott volna prioritást, levették a napirendről.

A Meltzer-jelentés az IMF jövőjére vonatkozóan is markáns álláspontot fogalmaz meg. Az *IMF-nek*, hasonlóan az amerikai kormány véleményéhez, a feltörekvő országokra kiterjedő „*lender of last resort*” szerepet szánnak. Ez a funkció azonban csak azokra az országokra korlátozódna, amelyek megfelelnek bizonyos, a pénzügyi rendszerük stabilitására vonatkozó kritériumoknak, vagyis prekvalifikálják magukat az esetleges segítségnyújtásra.<sup>6</sup> A jelentés úgy fogalmaz, hogy *az IMF a feltörekvő országok kvázi lender of last resortja lenne*. A kvázi jelző arra utal, hogy nem lenne joga pénzt kibocsátani. *A hitelezés rövid lejáratra és magas kamattal történne*.

A Meltzer-jelentés azt állapította meg, hogy *az IMF által felszámított kamatok jelenleg rendkívül alacsonyak*. A készenléti vagy kiterjesztett (extended financing facility) hitelkonstrukciókért folyamodó országoknak a G-5 országok (USA, Franciaország, Németország, Japán és Egyesült Királyság) súlyozott átlagos rövid lejáratú kamatlábát plusz egy kis prémiumot kell fizetniük.<sup>7</sup> Ez jóval alacsonyabb, mint amit ezeknek az országoknak a nemzetközi tőkepiacokon fizetniük kellene.<sup>8</sup> Ez komoly morális kockázatot jelent. A Bizottság ezért azt javasolja, hogy *a Valutaalap által felszámított kamat haladja meg azt a kamatszintet, amelyen a hitelkérelmező ország egy héttel a hitelkérelem benyújtása előtt a nemzetközi tőkepiacon hitelhez juthatott volna*. Az amerikai pénzügyminisztérium és Stanley Fischer<sup>9</sup> is túl magasnak tartana ekkora „büntetőkamatot”. Fischer szerint nem krízis-, hanem normál időszaki kamatszinthez képest kellene megállapítani az IMF által felszámított kamatot. Amikor egy adott ország a Valutaalaphoz fordul hitelért, akkor a (magán-) tőkepiacon már nagy valószínűséggel nem tud nagy összegben hitelhez jutni. Túlélésükért küzdő politikusokat nem valószínű, hogy egy magas kamat elriasztana az IMF-hez való fordulástól. A Valutaalaptól való hitelfelvétel pedig nem éppen árrugalmas.

Kritika éri az IMF-hitelek *futamidejét* is. A készenléti konstrukciók 1-3 éves lejáratúak, és negyedévente történik a lehívás. A visszafizetés az egyes lehívások után 2,25-4

<sup>6</sup> A prekvalifikációs kritériumokról részletesebben lásd később.

<sup>7</sup> 1997-ben 4,7 százalék, 1998-ban 4,4 százalék, 1999-ben pedig 5,1 százalék volt az átlagosan felszámolt kamatszint.

<sup>8</sup> Részben a kritikákra válaszul az IMF 1997-ben az újonnan kreált Kiegészítő Tartalék (Supplemental Reserve Facility – SRF) konstrukcióra már magasabb kamatot állapított meg (300-500 bázisponttal a hagyományos IMF-hitelkamattal felett). Ezt a magasabb kamatot azonban nem a teljes állományra kell fizetni. Például a 2000 decemberében Argentínának nyújtott hitelkeretnek csak egyötöde SRF, a többi 80 százalék készenléti hitel.

<sup>9</sup> Idézi: Goldstein [2001].

évvel történik.<sup>10</sup> A kiterjesztett finanszírozásúak általában 3 éves lejáratúak, szintén negyedéves gyakoriságúak a lehívások, és a visszafizetés 4,5-7 évvel a lehívások után történik. Az SRF-hitelek – amelyeket a rövid távú, piaci bizalomvesztésből származó problémák orvoslására találtak ki – visszafizetési ideje 1-1,5 év. A Meltzer-bizottság *drasztikus futamidő-csökkentést* javasol – maximálisan 120 napos (amit egyszer lehet meghosszabbítani még 120 nappal) hitelkonstrukciókat tartana kívánatosnak. Azzal érvelnek, hogy az IMF-nek csak likviditási, és sohasem szolvenciális problémák megoldásában kell segíedeznie, amelyek viszont természetüknél fogva rövid távúak. Az amerikai Pénzügyminisztérium és *Stanley Fischer* is irreálisan rövidnek tartaná a 4-8 hónapos lejáratot. Egy IMF-kutatás kimutatta, hogy egy valutaválság után 1,5 évvel, egy bankválság után pedig több mint 3 évvel tér vissza az adott ország GDP-növekedése a trendhez. Az ázsiai országok és Mexikó felépülése a krízisből szokatlanul gyors volt. Nem szabad azonban a politikát a legjobban teljesítőkhöz igazítani. A G-7 országok pénzügyminiszterei valamilyen árösztönzéssel élnének a futamidő csökkentése érdekében.

Vita tárgya a Valutaalap hitelkihelyezéseinek *nagysága* is. A túl nagy összegű „megmentő csomagok” fokozzák a morális kockázatot. A magánbefektetők túlzott védelemben részesülnek rossz hitel-, illetve befektetési döntéseik következményeitől, ami a piaci fegyelem romlásához és a jövőbeli válságok valószínűségének növekedéséhez vezet. A kisebb „csomagok” csökkentenék a morális kockázatot, javítanák a piaci fegyelmet és fokoznák a magánszektor részvételét a válságkezelésben. A Meltzer-bizottság amellett hogy hangsúlyozza a morális kockázat fontosságát, *nem javasolja a hitelösszegek nagyságának csökkentését*. Sőt, az adott ország egyéves adóbevételének megfelelő szintre emelné a kvótát, ha az ország megfelel bizonyos prekvalifikációs kritériumoknak. Ezzel a módszerrel például Brazília 139 milliárd dollárt kapott volna, majdnem tízszer annyit, mint amennyit ténylegesen kapott 1999 elején. Az amerikai pénzügyminisztérium szerint a Meltzer-javaslat meghaladja az IMF lehetőségeit, és feleslegesen növeli a morális kockázatot.<sup>11</sup> A nagy IMF-csomagok védelmezői gyakran azzal érvelnek, hogy a katonai *Powell-doktrína* a pénzügyi világra is alkalmazható. A doktrína lényege az, hogy nagyon gondoljuk meg, hol avatkozunk be, de ha a beavatkozás mellett döntünk, azt „elsőprő” erővel (overwhelming force) tegyük, hogy a siker garantált legyen. „Elsőprő” erő azonban nem áll az IMF rendelkezésére, hiszen nem teremthet pénzt, a nagyobb hitelező országok kormányai, törvényhozói pedig már most is ellenérzésüknek adnak hangot a csomagok mérete láttán. Ráadásul a válságkezelésben nemcsak az IMF-csomagok számítanak, sőt az sem biztos, hogy a leglényegesebb tényezők közé tartoznak.

A „lender of last resort” klasszikus Bagehot-féle definíciójának része, hogy az ezzel a funkcióval felruházott intézmény fedezet mellett hitelez. A fedezet megkövetelése például jó tesztje annak, hogy a hitelkérelmező tényleg csak illikvid, vagy inszolvens is egyben (egy szolvens hitelfelvevő mindig rendelkezik jó fedezettel). *Az IMF nem fedezet mellett hitelez. Ehelyett különféle feltételeket követel meg. Ezek a feltételek lefedik a monetáris és fiskális politikát, árfolyam-politikát és a strukturális politikák egész sorát (pénzügyi szektor, kereskedelem, közszféra stb.)*.<sup>12</sup> A hiteleket ráadásul nem egy összegben, hanem szakaszosan folyósítják, attól függően, hogy az adott ország mennyit

<sup>10</sup> 2000 szeptembere előtt a visszafizetés a lehívások után 3,25-5 évvel történt.

<sup>11</sup> 2000 szeptemberében az IMF Igazgatótanácsa pótlékot vetett ki a „nagy” IMF-hitelek kamatára – 100 bázispontot a kvóta 200 százaléka megfelelő hitelre, ami 300 bázispontra nő, ahogy a felvett hitel a kvóta 300 százaléka fölé emelkedik.

<sup>12</sup> Az utóbbi 3-4 évben tipikusan egy egyéves készenléti hitelmegállapodáshoz kb. tucatnyi, egy három-éves EFF-megállapodáshoz 50 strukturális jellegű feltételt kapcsolnak. Ezek kétharmada a fiskális politikára, a pénzügyi szektor reformjára és a privatizációra vonatkozott.

haladt előre a feltételek teljesítése terén. Sok magánhitelező is az IMF feltételeinek teljesítését foglalja bele a hitelszerződésbe, illetve azoknak az országoknak hitelez, amelyeknek az IMF is. A feltételek megállapítása és azok ellenőrzése azonban problémákkal terhelt. A feltételekről szóló tárgyalások sokszor elhúzódnak; a teljesítés figyelemmel kísérésének tökéletlenségei a folyósításokban zavarokat okoznak; politikai nyomásra néha akkor is folytatódik a folyósítás, amikor még az előírt feltételek nem teljesültek; néha pedig egyszerűen rossz, a gazdaságnak inkább kárt, mint hasznot hozó feltételeket állapítanak meg. Állandó vita tárgya, hogy az IMF *ex ante* vagy *ex post* feltételeket állapítson-e meg. A Meltzer-jelentés rendkívül kritikus a jelenleg alkalmazott *ex post* jellegű megközelítéssel szemben. Úgy érvelnek, hogy azokat a feltételeket, amelyeket az idő igazolt, vagyis beváltak, azokat a piac amúgy is kikényszerítette volna, viszont például az ázsiai válság csak mélyebbé vált az IMF közreműködésétől. A bizottság azt ajánlja, hogy IMF felejtse el a legtöbb makroökonómiai és strukturális jellegű feltételét. Ehelyett a következő, rövid távú likviditási IMF-segítségre *prekvalifikáló kritériumok* bevezetését javasolja: 1) külföldi pénzügyi intézmények piacra való szabad belépése és működése; 2) az államadósság lejárat szerkezetének rendszeres és időben történő közvélemény-kérdése; 3) a kereskedelmi bankok megfelelő tőkésítettsége – nemzetközi sztenderdek alapján; 4) megfelelő fiskális politika (proper fiscal requirement).<sup>13</sup> A Bizottság nem tiltaná meg az IMF-nek, hogy tanácsokat adjon, viszont nem köthetné a tanácsok megfogadásához a hitelek folyósítását. Számos szakértő szerint ezek a kritériumok nem alkalmasak a pénzügyi válságok kitérésének megakadályozására. A kritériumok a pénzügyi szektorra vonatkoznak, miközben a válságoknak gyakran mélyebb reálgazdasági, illetve strukturális gyökerei vannak. *Feldstein* véleménye<sup>14</sup> szerint a Valutaalapnak két kérdést kell feltennie magának, mielőtt valamilyen reform végrehajtását szabja meg a feltörekvő országok számára valamely programjában való részvétel feltételeként. 1) Szükséges-e ez a reform ahhoz, hogy az ország a jövőben hozzáférjen a nemzetközi tőkepiacokhoz? 2) Megkövetelné-e a Valutaalap az adott reform végrehajtását egy vezető fejlett országtól is, ha történetesen az lenne egy program alanya? Ha bármelyik kérdésre nemleges a válasz, az adott reform nem lehet a program feltétele. Az IMF új ügyvezető igazgatójának, *Horst Kohlernek* és az új amerikai pénzügyminiszternek, *Paul O'Neillnek* a nyilatkozatai arra utalnak, hogy a Valutaalap „áramvonalasítani” fogja feltételrendszerét.<sup>15</sup>

A nemzetközi pénzügyi architektúra reformjáról szóló vitákban nagy súllyal szerepel a *magánszektor részvétele a válságkezelésben*. A G-7 pénzügyminiszterei, valamint az IMF is úgy vélik, hogy az utóbbi időben számottevő előrelépés történt ezen a téren. Különösen Dél-Koreát és Brazíliát emelik ki, mint ahol sikerült a válságkezelés terheit megosztani a nemzetközi intézmények és a magánszektor között. Számos elemző nem osztja ezt a véleményt. *Eichengreen – Harold* [2001] szerint az IMF kísérletei arra, hogy szignifikáns mértékben vonja be a rendezésbe a magánhitelezőket és -befektetőket, alapvetően kudarcot vallottak. A Meltzer-bizottság úgy véli, hogy az IMF-nek (vagy más nemzetközi intézménynek) nem kell beleszólnia abba, hogy a hitelezők és a hitelfelvevők milyen módszerekkel, milyen szerződésbe foglalt klauzulákkal próbálják meg tompítani a nem fizetés esetén kialakuló konfliktusokat. Vannak, akik kötelezővé tennék ún. „collective-action clauses” csatolását minden államkötvény-szerződéshez.

<sup>13</sup> Ez a követelmény nincs részletezve az anyagban, így nem lehet tudni, pontosan mire is gondoltak. Az IMF jelenlegi követelményeinek nagy része is fiskális jellegű.

<sup>14</sup> Idézi: *Goldstein* [2001].

<sup>15</sup> *Goldstein* [2001].

Azzal, hogy *George W. Bush Junior* lett az Egyesült Államok elnöke, megnőtt az esélye annak, hogy a Meltzer-jelentés javaslatai, vagy legalábbis egy részük, hivatalos kormányprogrammá váljanak.

### Árfolyamrendszerek közötti választás

A nemzetközi pénzügyi architektúra reformjáról szóló vita részét képezi a különböző árfolyamrendszerek közötti választás problémája is. A szakirodalomban az utóbbi időben az a vélemény vált népszerűvé, hogy a feltörekvő országok számára a két szélsőséges megoldás valamelyike a jó választás; vagyis vagy lebegjen szabadon a hazai valuta árfolyama, vagy legyen „keményen” rögzítve („hard peg” – currency board vagy dollarizáció). A kiigazítható rögzítés (adjustable vagy soft peg) túl sebezhető a nagy tőkemozgások időszakában. A Meltzer-bizottság azt tanácsolja, hogy az IMF határozottan álljon ki a lebegő árfolyamrendszer mellett, de azt ne tegye a programjaiban való részvétel feltételévé. Más szakértők továbbmennek, és azt javasolják, hogy az IMF ne hitelessen olyan országoknak, amelyek készek megvédeni devizájuk egyértelműen túlértékelt árfolyamát.

A lebegő árfolyamrendszerre való áttéréstől számos feltörekvő ország – alapvetően két okból – fél. A hazai és a külföldi magánbefektetők a történelmi tapasztalatokból kiindulva úgy vélhetik, hogy a monetáris politika ilyen jellegű „lazítása” azt jelenti, hogy a kormány, illetve a monetáris hatóságok gazdaságpolitikai prioritásaiban változás történt. Ennél megalapozottabb azoknak az országoknak a félelme, amelyek bankjai, vállalatai nagy, fedezetlen, külföldi devizában denominált kötelezettségállománnyal rendelkeznek. Egy nagyobb leértékelődés sok bankot és vállalatot csődbe juttathat – lásd az ázsiai válságot. Ebben az esetben a dollarizáció lehet a „második legjobb” (second best) megoldás – ha az „első legjobb” (first best), vagyis a nagy fedezetlen devizakötelezettség-állomány (currency mismatch) megszüntetése nem lehetséges.

Vannak olyan vélemények is, amelyek szerint semmiféle teoretikus alapja nincs annak a kinyilatkoztatásnak, hogy csak a két szélső megoldás tartható fenn hosszabb távon. A jó árfolyam-politika erősen környezetfüggő. Ráadásul semmilyen árfolyamrendszer nem képes megvédeni egy gazdaságot a válságtól, ha rossz a gazdaságpolitika, illetve gyenge a pénzügyi szektor prudenciális ellenőrzése.

### Pénzügyi Stabilitási Fórum

A pénzügyi válságok, illetve azok más országokra való tovaterjedési sebességének növekedése arra készítette a legfejlettebb országok képviselőit, hogy új módokat keressenek a különböző nemzeti és nemzetközi felügyeleti hatóságok és pénzügyi intézmények közötti koordinációra, kooperációra. A G-7 országok képviselői 1998. októberi találkozójukon megbízták *Hans Tietmeyert*, a Bundesbank akkori elnökét, hogy folytasson tárgyalásokat a megfelelő szervezetekkel, és tegyen javaslatot arra, milyen intézkedések és szervezeti változtatások szükségesek a nemzetközi válságmegelőzés hatékonyabbá tételéhez.

Az ún. „Tietmeyer-beszámolót” és annak ajánlásait 1999 februárjában fogadták el.<sup>16</sup> A beszámoló három olyan területet jelölt meg, ahol a nemzetközi együttműködés mielőbbi javítására lenne szükség.

1. Fel kell gyorsítani, illetve erősíteni szükséges azokat a munkálatokat, amelyek nemzeti és nemzetközi szinten is elősegítik a pénzügyi rendszerek sebezhetőségének felismerését, és olyan hatékony pénzügyi, szabályozási és felügyeleti eljárásokat kell megfogalmazni, amelyek csillapítani képesek ezt a sebezhetőséget.

2. Hatékonyabb eljárások szükségesek a legjobb gyakorlatot tükröző nemzetközi alapelvek kidolgozására és alkalmazására.

3. Javítani szükséges, és folyamatossá kell tenni a különböző pénzügyi szervezetek felügyeletéért és stabilitásáért felelős szervezetek közötti együttműködést.

4. A Beszámoló az előbbieken mondottak hatékony kezelése érdekében javaslatot tett a Pénzügyi Stabilitási Fórum megalapítására.

A Pénzügyi Stabilitási Fórumot 1999. április 14-én alapították Washingtonban, elnöke 3 éves megbízatással *Andrew Crockett* (a BIS ügyvezető igazgatója) lett. Bázisban működik, titkársági feladatait a BIS támogatja, és évente legalább kétszer ülésezik. A Pénzügyi Stabilitási Fórum eddig már több munkacsoportot hozott létre, és azok beszámolóit fogadta el. Ezek közül az egyik legfontosabb dokumentum a pénzügyi stabilitást biztosító kulcsfontosságú alapelveket foglalja magába.

A Pénzügyi Stabilitási Fórum tagjai (jelenleg: elnök + 39 tag):

– azok a nemzeti hatóságok, amelyek a főbb nemzetközi pénzügyi központok pénzügyi stabilitásáért felelősek (jegybankok, felügyelet és pénzügyminisztériumok képviselői), 25 tag;

– szektorspecifikus nemzetközi szakmai szervezetek (Bázeli Bizottság, IOSCO stb.), amelyek a nemzetközi ajánlások és alapelvek kidolgozásáért a felelősök, 6 tag;

– nemzetközi pénzügyi intézmények, amelyek a nemzeti és nemzetközi pénzügyi rendszerek felügyeletéért, valamint az alapelvek alkalmazásának elősegítéséért felelősek, 6 tag;

– a piaci infrastruktúrák jegybanki szakértőinek bizottságai, 2 tag.

– A Pénzügyi Stabilitási Fórum tagjai 12 olyan, nemzetközi intézmények által már korábban kibocsátott, kulcsfontosságú alapelveket választottak ki, amelyek alkalmazását elengedhetetlennek vélik egy ország pénzügyi stabilitásának, s ezáltal a nemzetközi pénzügyi rendszer stabilitásának a biztosításához. Ezek az alapelvek nem kizárólag pénzügyiek, ami azt jelenti, hogy a pénzügyi stabilitás nem kizárólag a pénzügyi rendszer szabályozásától függ.

<sup>16</sup> [www.fsforum.org](http://www.fsforum.org)

## A Fórum által elfogadott alapelvek

Terület	Alapelvek	Kibocsátó
Gazdaságpolitika transzparenciája	1. A pénzügypolitika átláthatóságát biztosító legjobb eljárások gyűjteménye	IMF
	2. A fiskális politika átláthatóságát biztosító legjobb eljárások gyűjteménye	IMF
	3. Általános adat-közzételési rendszer Speciális adat-közzételési alapelvek	IMF
Intézményi és piaci infrastruktúra	4. Fizetéseképtelenség, felszámolás, csőd	Világbank
	5. A „corporate governance” alapelvei	OECD
	6. Nemzetközi számviteli sztenderdek	IASC
	7. Nemzetközi auditálási sztenderdek	IFAC
	8. A rendszerszinten fontos fizetési rendszerek működésének alapelvei	CPSS
	9. Negyven ajánlás a pénzmosás megelőzéséhez	FATF
Pénzügyi szabályo- zás és felügyelet	10. A hatékony bankfelügyelet alapelvei	BCBS
	11. Az értékpapír-szabályozás és -felügyelet céljai, alapelvei	IOSCO
	12. A biztosításfelügyelet alapelvei	IAIS

A sztenderdek meghatározása viszonylag könnyű dolog. Az országokat rávenni az alkalmazásukra és az „önkéntes” betartásukra már jóval nehezebb. Az ösztönzés két „csatornán” keresztül valósulhat meg. Az egyik lényege az, hogy *a piac megjutalmazza a „jól viselkedőket”*. Ami, ha a piaci szereplők tudják, hogy mely ország mely sztenderdeket alkalmazza és melyeket nem, tükröződni fog az országok hitelképességi minősítésében, a hitelfelvételi költségeikben. A különböző nemzetközi intézmények egy ideig reménykedtek abban, hogy a privát hitelminősítő cégek majd értékelik az országokat a sztenderdeknek való megfelelés tekintetében, és publikálják az eredményeket. Ez nem következett be, kikényszerítve, hogy egy nemzetközi pénzügyi intézmény vállalja fel az értékelés és minősítés funkcióját.

Mivel nincs olyan nemzetközi szervezet, amely működésében lefedné az összes érintett alapelvet, a Pénzügyi Stabilitási Fórum elfogadta, hogy *az ellenőrzés fő koordinátora az IMF* legyen, szorosan együttműködve a Világbankkal. Ennek érdekében az IMF létrehozta az ún. *ROSC* (Report on the Observance of Standards and Codes – Jelentés a sztenderdek és szabályok betartásáról) jelentérendszerrel. A jelentés két részből áll: az első rész annak összefoglalója, hogy egy ország gyakorlata mennyiben tért el a nemzetközi alapelvektől, míg a második része minősíti, értékeli az adott ország által folytatott gyakorlatot, és megjelöli azokat a területeket, amelyek gyakorlatán változtatni szükséges.

Miután a jelentés lényege a tartalmi mondanivalójában van, ezért nem tartalmaz számszerű minősítést. Az egyes országok részvétele az értékelésben nem kötelező, önkéntes alapon működik.

A ROSC-jelentés az 1999-ben elindított *FSAP* (Financial Sector Assessment Program – Pénzügyi szektor értékelése) részét képezi. A FSAP célja annak értékelése, hogy egy ország pénzügyi rendszere milyen mértékben van kitéve a pénzügyi válságoknak. Ennek keretében kizárólag a pénzügyi alapelveknek való megfelelést értékeli. A FSAP kísérleti beindítására 12 ország részvételével (köztük Magyarországgal) tavaly került sor. Miután a FSAP-ban történő részvétel önkéntes, rendkívüli jelentősége van, hogy a fejlett országok milyen példát mutatnak a fejlődő, átalakuló gazdaságok előtt. Ezért a G-20 országok 2000. októberi ülésükön egyöntetűen kötelezettséget vállaltak arra, hogy alávetik magukat az értékelésnek.

Két tényező hat a „piaci jutalmazás” (market pay-off) csatorna működése ellen. Az egyik az azzal kapcsolatos aggodalom, hogy a sztenderdeknek nem megfelelő országok nyilvános megnevezése válságok kitörését indukálhatja. Mostanában azonban ez az aggodalom elenyészni látszik. Az utóbbi időben az FSF, az OECD és az ún. Financial Action Task Force<sup>17</sup> is közzétett országokat „megbélyegző” listákat. A „bűnösök” megnevezésének általánossá váló gyakorlata a hivatalos intézmények egyre „agresszívabb” hozzáállását tükrözi a különféle nemzetközi sztenderdek betartatásához. A másik ellenható tényező az, hogy a sztenderdek sokféle területet fednek le, amelyek nagy része kívül esik az IMF kompetenciáján. A korrekt értékelés hatékony intézmények közötti kooperációt követel meg. Ezen a téren lehet még fejlődni.

Az ösztönzés másik csatornája az ún. „Bretton Woods csatorna”. Az IMF és a Világbank a sztenderdeknek megfelelő országoknak kedvezőbb feltételek mellett nyújt hiteleket (nagyobb kvóta vagy alacsonyabb kamat). A részletek még kidolgozás alatt vannak, bár az IMF 1999 áprilisában bevezetett CCL (Contingency Credit Line)<sup>18</sup> konstrukciójához való hozzájutásnak már most is egyik feltétele a nemzetközi pénzügyi sztenderdeknek való megfelelés. Eddig azonban még senki nem folyamodott ilyen hitelkeretért.

A Meltzer-bizottság javaslata az, hogy a nemzetközi pénzügyi sztenderdeket a Bank for International Settlement (BIS) állapítsa meg, és bízzák rá a nemzeti hatóságokra, hogy akarják-e alkalmazni azokat vagy sem. Ők a „szabályozási verseny” jótékony hatását hangsúlyozzák.<sup>19</sup> Ez az a terület azonban, ahol a bizottság ajánlása biztosan nem fog érvényesülni, ugyanis mindenki más (aki szakmailag számít) a nemzetközi ellenőrzés, illetve a meg nem felelőkkel szembeni szankciók mellett van.

A nemzetközi pénzügyi sztenderdek alkalmazása a nemzetközi pénzügyi architektúra reformjának azon részterülete, ahol az utóbbi néhány évben a legnagyobb előrelépés történt. Amit lehet még javítani, az a különböző értékelő feladatokat ellátó nemzetközi pénzügyi intézmények közötti együttműködés, valamint a magánszektor – különösen a nagy hitelminősítő cégek – fokozottabb szerepvállalása az értékelésben.

### **Javaslatok új nemzetközi pénzügyi intézmények létrehozására**

Az új globális intézmények létrehozására irányuló javaslatokat gyakran intézik el azzal a sommás érveléssel, hogy politikailag irreálisak, technikailag kivitelezhetetlenek, és különben sem lenne semmilyen lényegi pozitív hatásuk. Erre persze az a szintén meglehetősen sommás válasz szokott érkezni, hogy a közös európai pénz, a Szovjetunió felbomlása vagy a német újraegyesítés is elég irreálisnak tűnt nem is olyan hosszú idővel ezelőtt.

#### *Nemzetközi „Lender of Last Resort”*

Az IMF-nek egyfajta globális lender of last resortként való működése már az 1944-es Bretton Woods-i konferencián is felmerült javaslatként. De hiába érvelt *John Maynard Keynes* a javaslat mellett, az Egyesült Államok képviselői nem támogatták.

<sup>17</sup> A pénzmosás megelőzése céljából létrehozott nemzetközi bizottság.

<sup>18</sup> Hitelkeret előre nem látott eseményekre.

<sup>19</sup> A szabályozási versenyről lásd a Globális Pénzügyi Szabályozó Hatóságról szóló fejezetet.

Jelenleg is rendkívül neves közgazdászok állnak e javaslat mögött, például *Mishkin, Meltzer, Fisher* stb.<sup>20</sup> Az 1998-as G-7 találkozáson tett „Clinton-javaslat” is ilyesmire irányult. Az ilyenfajta javaslatok szerint az IMF egy „*vészhitelkerettel*” állna azon országok rendelkezésére, amelyek megfelelnek bizonyos makroökonómiai és szabályozási követelményeknek. Egy ilyen hitelkeret léte önmagában csökkentené a spekulatív támadások valószínűségét. Az IMF jelenlegi tevékenysége definitíve nem felel meg egy lender of last resort funkciójának, mivel nem kötelezi el magát ex ante, hanem a válság kitörése után dönt diszkrecionálisan, illetve egyeztetések után a „megmentő” csomagok odaítéléséről.

Az IMF-nek egy tényleges lender of last resort funkcióval való felruházása komoly akadályokba ütközne, illetve következményekkel járna. Az IMF jelenleg körülbelül 200 milliárd dollárnyi kihitelezhető forrással bír. Semmi nem mutat arra, hogy a legfejlettebb országok hajlandók lennének akkora összeget az IMF részére biztosítani, ami elegendő lenne egy fejlődő országok ellen irányuló nagyobb mértékű spekulatív támadás úgymond megelőzésére. Ráadásul *a nagyobb IMF-forrás kockázatvállalóbb magatartásra ösztönözné a fejlett országok bankjait* is. A G-7 országok monetáris és szabályozó hatóságainak így is komoly erőfeszítéseket kellett tenniük annak érdekében, hogy meggyőzzék saját kereskedelmi bankjaikat arról, hogy nem számíthatnak segítségre, ha belebuknak valamilyen fejlődő országbeli befektetésükbe. Egy legalább 1000 milliárd dollár kihitelezhető forrással rendelkező, explicit módon felvállalt lender of last resort funkcióval bíró IMF mellett aligha lenne hiteles ez a „szigorúság”.

Azok, akik egy elegendően nagy pénzügyi felett rendelkező nemzetközi lender of last resort létrehozására tesznek javaslatot, nem hagyhatják figyelmen kívül, hogy *a pénzügyi intézmények felügyelete várhatóan még jó ideig a nemzeti hatóságok kezében marad*. Ha a kereskedelmi bankok baj esetén nemzetközi segítségre számíthatnak, az nem csupán a bankokat ösztönözné nagyobb kockázatvállalásra, hanem *a felügyeleti tevékenység lazulását is okozná*. Ez a probléma valamennyire orvosolható lenne egy olyan rendszerrel, amelynek keretében az országok kockázatosságukkal valamennyire arányosan járulnának hozzá a kihitelezhető forrásokhoz.

Persze túlzás lenne azt állítani, hogy a globális pénzügyi rendszerben eddig még semmilyen intézmény nem vállalt fel eseti lender of last resort funkciót. 1995-ben a G-7 országok a Nemzetközi Valutaalappal, a Világbankkal és más OECD-országokkal szoros együttműködésben 50 milliárd dolláros „segélycsomagban” részesítették Mexikót, és hasonlókat ajánlottak fel egyes ázsiai országoknak is. Természetesen nem (csak) az altruizmus motiválta ezt a segítségnyújtást. A feltörekvő országok gazdaságainak „összszeszugorodása” komolyan érintette volna az OECD-országok vállalatait. A pénzügyi instabilitás a fejlett országok bankjaira is potenciális fenyegetést jelentett. Végül, de nem utolsósorban, a politikai instabilitás is komoly aggodalmak forrása volt.

A G-7 országoknak a fejlődő országok megsegítésére előteremthető pénzügyi összege azonban nem lenne elegendő a tőkemenekülés (debt run) megelőzésére, különösen ha globális válságról van szó. Egy másik kritika a G-7 országok nem éppen következetes politikáját érinti. Például sok ázsiai vezető nehezményezte, hogy a G-7 és az IMF által megkövetelt hitelfeltételek sokkal szigorúbbak voltak az ázsiai országokkal szemben, mint Mexikóval és Brazíliával szemben. A G-7 országok vezetői erre azzal válaszoltak, hogy a modern lender of last resort funkció gyakorlása megköveteli egyfajta „*konstruktív bizonytalanság*” (constructive ambiguity) fenntartását. Ha a segítségnyújtás feltételei már jó előre tisztán láthatók, az érintett felek a potenciális segítségnyújtást be kalkulálják üzleti döntéseikbe, és esetleg túlzott kockázatot vállalnak.

<sup>20</sup> Lásd: Rogoff [1999].



Ez a felfogás persze némileg ellentmond a korábban említett ex ante elkötelezettségnek, amivel egyes szakértők az IMF-et (vagy más, a funkciót felvállaló szervezetet) felruházni szándékoznának.

### *Nemzetközi válságmenedzser*

Egyes közgazdászok szerint *a lender of last resort intézménye* a fejlett országokban leginkább egyfajta *válságmenedzselő funkcióval bír, és ezt viszonylag kis tőkével is el tudja látni*. Például az LTCM<sup>21</sup> 1998. augusztusi megmentése a FED-nek egy centjébe sem került. Ehelyett „rávette” az LTCM hitelezőit arra, hogy további „összehangolt hitelműveletekkel” tartsák felszínen a céget. Manapság az ilyen *együttes, összehangolt hitelnyújtás megszervezése* a lender of last resort intézmények legfőbb eszköze a bajba jutott pénzügyi intézmények megsegítésére. Egy nemzetközi intézménynek (például az IMF-nek) sem kellene tehát nagyon sok pénz felett rendelkeznie ahhoz, hogy ellássa a nemzetközi lender of last resort funkcióját. Az olyan konzervatívok, mint például *Meltzer*, vitatják a lender of last resort szerep ilyesfajta felfogását. Véleménye szerint a klasszikus Bagehot-szabályokat kell alkalmazni: a funkciót felvállaló intézményeknek időlegesen illikvid, de egyébként szolvens bankoknak büntetőkamat felszámolásával, fedezet megkövetelésével kell hitelt nyújtaniuk. Persze a modern világban ezek a követelmények gyakran nem teljesülnek. Olyan intézményeket is megmentenek, amelyek tartósan inszolvensek. Ritkán számítanak fel büntetőkamatot, és krízishelyzetben a fedezet megkövetelése – a felértékelés nehézségei miatt – is problémás. Ráadásul, meglehetősen irrealisztikus elvárni az IMF-től, hogy eldöntse minden egyes esetről, hogy illikviditás vagy inszolvencia áll-e fenn.

Az IMF jelenleg leginkább ún. ex post válságmenedzseléssel foglalkozik, ami azonban természeténél fogva csak korlátozott hatásokkal bírhat, mégpedig a következők miatt.

– A prevenció hatásosabb, mint a gyógyítás. Ha egy válság kitör, a pénzügyi csatornákon keresztül a gazdasági fundamentumok azt hihetetlen gyorsasággal megszenvedik. Nemcsak a hazaiak, hanem a nemzetközi kapcsolatokon keresztül más országokéi is. A gazdaságnak okozott kár nagyon nehezen hozható rendbe.

– A sürgősségi támogatás meglehetősen bizonytalan, és gyakran túl későn érkezik ahhoz, hogy megakadályozza a piacokat a rossz egyensúlyi állapot felé való elmozdulásban. Fontos lenne, hogy a segítségnyújtás még azelőtt megérkezzen, hogy a krízis indukálta forráscsökkenés a reálgazdaságban visszafordíthatatlan károkat okozna. A jelenleg működő nemzetközi pénzügyi intézmények döntéshozatali rendje ezt lehetlenné teszi.

– A magánbefektetők jól járnak anélkül, hogy bármilyen terhet vállalnának is a válságkezelésből. Krízishelyzetekben azonban nem reális azt várni a magánszektortól, hogy a „mentő” csomagok költségeinek számottevő részét átvállalja.

### *Nemzetközi csődbíróság*

Időről időre felmerül egy nemzetközi csődbíróság létrehozásának a gondolata is. A nemzetközi csődbíróság a nemzeti csődbíróságokhoz hasonló funkciókkal és jogosítványokkal bírna. Egy csődbírósági határozat *lélegzetvételhez juttathatná az adósokat, megakadályozhatná, hogy a hitelezők nyomására potenciálisan nagy jövedelemmel járó*

<sup>21</sup> Long Term Capital Management – amerikai befektetési intézmény.

*projekteket kelljen likvidálniuk.* Lehetővé tenné például, hogy az adósok elsőbbségi kötvények kibocsátásával működő tőkét vonjanak be.

A nemzetközi csődbíróság intézményének gondolata újabb próbálkozás a tömeges tőkekimenekítés (country debt run) problémájának megoldására. A fizetési kötelezettségek időleges felfüggesztése legalább olyan hatékony válságkezelési eszköz, mint a lender of last resort funkció gyakorlása. Ráadásul *nem hordoz olyan morális kockázatot*, mint egy több ezer milliárd dolláros ország hitelkeret. A csődbíróságok nemzeti keretek között nagyon hatékonyan látják el feladatukat, jogos a kérdés, nem lenne-e esetleg szükség – analóg módon – nemzetközi szinten is ilyesmire?

Az analógia azonban nem jó. Egy nemzeti csődbíróság lefoglalhat eszközöket, és leválthatja a vállalat igazgatótanácsát. Eléggé valószínűtlen lenne ilyesfajta jogosítványokkal felruházni egy nemzetközi intézményt, vagyis jogot adni neki arra, hogy nemzeti vagyontárgyakat foglaljon le, és eltávolítsa a hatalmon lévő kormányt. Már nemzeti keretek között is felmerülnek ilyen problémák, lásd a helyi önkormányzatok csődjeit. *Tényleges hatalom nélkül a nemzetközi csődbíróság intézménye nem sokat érne.*

### *Globális pénzügyi szabályozó hatóság*

A bázeli direktívák fontos lépést jelentettek és jelentenek egy egységes szabályozás irányába, viszont vannak olyan közgazdászok, akik szerint tovább kellene lépni, és létrehozni egy globális pénzügyi szabályozó hatóságot. A bázeli direktívák hasznosak, de – ahogy azt Japán pénzügyi rendszere a 90-es években jól illusztrálta – a nemzeti hatóságok nem mindig érvényesítik kellő szigorral. Egy globális szabályozó hatóság nem kötődne olyan mértékben az ellenőrzendő bankokhoz, mint a nemzeti hatóság, így kevesebb érdek hatna a szabályok szigorú betartatása ellen. Legalábbis elméletileg. A tényleges hatalom azonban itt is hiányzik. *Ahhoz, hogy egy globális hatóság lényegi hatalommal rendelkezzen, sokkal nagyobb mértékű politikai integrációra van szükség.*

De még ha a politika irrealitásától eltekintünk is, akkor is van egy érdekes ellenérv a centralizált szabályozás és felügyelet ellen. A jelenlegi decentralizált struktúrában, ha egy pénzügyi intézmény vagy egy ügyfél valamilyen tevékenységet vagy ügyletet a nemzeti szabályozási keretek között nem vagy csak nagyon drágán tud véghezvinni, talál módot arra, hogy külföldön azt mégis olcsóbban megtegye. A szabályozók általában ezt érvnek tartják a szabályok harmonizálása mellett. Az eltérő külföldi szabályozás mindig is biztonsági szelepet jelentett a rossz hazai szabályozással szemben. Nagyon sok pénzügyi innováció köszönheti a létét szabályozási kiskapuknak. A szabályozási rezsimek közötti „verseny” használhat a pénzügyi szolgáltatások fejlődésének.

### *Nemzetközi „Betétbiztosítási” Alap*

Soros György nevéhez fűződik leginkább az a javaslat,<sup>22</sup> hogy *az országadósságokra is létre kellene hozni egyfajta biztosítási alapot.* A hitelfelvevő országok – hitelfelnyújtásukkor előre – biztosítási díjat fizetnének be az alapba. Az IMF országonként megállapítaná a hitelkereteket, és a G-7 országok határozottan megtagadnák a nem biztosított hitelek miatt elszenvedett veszteségek megtérítését.

A javaslatot több szempontból is kritizálják.<sup>23</sup> Először is, egy ilyen G-7 ígéret aligha lenne hiteles, tekintve, hogy a betétek biztonságára vonatkozó kormányzati garanciák a

<sup>22</sup> Idézi: Rogoff [1999].

<sup>23</sup> Lásd: Rogoff [1999].

legtöbb országban amúgy sincsenek kinyilvánítva. Másodsor, nem világos, hogy az IMF miként állapítaná meg a hitelkereteket és a felszámolt biztosítási díj nagyságát. Harmadsor, *a nemzetközi csődbírósághoz és szabályozó hatósághoz hasonlóan egy nemzetközi betétbiztosítási alap sem sokat érne tényleges hatalom nélkül.*

A javaslat azonban rávilágít egy fontos problémára. Ha a gazdasági szereplők olyan kockázatos tevékenységekben vesznek részt, amelyek negatív externáliákat generálnak – sérülékenyebb pénzügyi rendszer, valamint a konszolidáció költségei –, akkor azokat a tevékenységeket egy ideális világban valamilyen módon meg kell adóztatni. Nemzeti keretek között ez a differenciált tőkekövetelményekkel és biztosítási díjakkal elég jól megoldható. Globális viszonylatban azonban túl sok a bizonytalanság és az egymással ellentétes politikai érdekek ahhoz, hogy ez keresztülvihető legyen.

#### *Globális Központi Bank*

Az euró megszületése, valamint a nagy árfolyam-volatilitás miatti „elkeseredettség” arra késztetett egyes szerzőket, hogy javasolják Globális Központi Bank létrehozását, amely *globális pénzt bocsátana ki.* Egy ilyen intézmény létrehozásának *nagyon szoros politikai integráció az előfeltétele,* ami aligha várható a közeli jövőben.

A javaslattal szemben elméleti kifogások is emelhetők. *A devizák versenye hasznos dolog.* Erősíti az antiinflációs politikák hitelességét, és ez felülmúlja a koordinált monetáris politikából származó előnyöket. Ráadásul a világ egyes részei más és más monetáris politikát igényelhetnek. Az árfolyamok mozgása hatékonyabban „igazítja” egymáshoz a gazdaságokat, mint mondjuk, a relatív árak mozgása vagy a munkaerő áramlása. *Aligha hihető, hogy a világ egésze egyetlen „optimális valutaövezet”.*

Vannak, akik szerint a globális lender of last resort funkció feltételezi, hogy az azzal felruházott intézménynek feltétlenül joga kell, hogy legyen a pénzkibocsátásra, különben nem tudja ellátni a feladatát. A Fed, az Európai Központi Bank és a Bank of Japan elég nagy ahhoz, hogy válság esetén likviditást pumpáljon a rendszerbe. *A pénzkibocsátás joga* ráadásul a lender of last resort funkcióval elkerülhetetlenül együtt járó *morális kockázatokat* csak *súlyosbítaná.*

#### *Záró megjegyzések*

A nemzetközi pénzügyi rendszer az utóbbi öt évben sokat változott. Nagy előrelépés történt a nemzetközi pénzügyi sztoenderdek meghatározása és alkalmazása terén. A feltörekvő országok valutarendszereiben is pozitív irányú változások történtek, legtöbbször a piac és nem valamely hivatalos szerv, intézmény hatására. A Nemzetközi Valutaalap hitelezési tevékenységének kondíciói is kedvező irányba kezdtek módosulni. Kevés előrelépés történt azonban a magánszektorban a válságkezelés teréből történő részesedésének fokozása, valamint az IMF és a Világbank tevékenységének újrafókuszálása terén. Radikálisan új nemzetközi pénzügyi intézmények létrehozására, mint láthattuk, nem túl sok esély van. Ugyanakkor ezek az ötletek is segítenek rávilágítani azokra a problémákra, amelyekkel jelenleg a nemzetközi pénzügyi rendszer szembenézni kénytelen.

*Magyarország* már túljutott azon a fejlődési stádiumon, hogy rászoruljon IMF- vagy világbanki hitelekre, támogatásokra. A dinamikus gazdasági növekedés fenntartásához magánforrásokból is elegendő tőke érkezik az országba. Országkockázati megítélésünk kedvező, a pénzügyi stabilitás feltételei a legfontosabb alapelvek alkalmazásával, valamint a bankrendszer konszolidálásával megeremtődtek. Ezt támasztja alá az is, hogy az orosz válság nem okozott komoly problémát sem a pénzügyi rendszerben, sem általában a gazdaságban.

Az első kísérleti FSAP-programban az első 12 ország között önkéntesen Magyarország is részt vett; az IMF és a Világbank közös küldöttsége 2000 februárjában folytatta le vizsgálatát hazánkban. A jelentés megállapításai kedvezőek Magyarországra nézve, és a jelentés elkészülte óta a néhány kifogásolt részterületen (tőke mozgások liberalizálása, árfolyamrendszer rugalmassága, piaci kockázatok szabályozása, illetve a bankrendszer jövődolgozósága) is pozitív irányú változások következtek be.

A régióban elsőként – és sok fejlett országot is megelőzve – a magyar jegybank állt elő *Stabilitási Jelentéssel* – 2000 tavaszán –, ami rendkívül pozitív fogadtatásra talált a nemzetközi pénzügyi intézményeknél. Az új jegybanktörvényben pedig már expliciten megjelenik a jegybank felelőssége a pénzügyi intézményrendszer stabilitásáért.

#### Felhasznált irodalom

- Bryant, Ralph C.* [1999]: Reforming the International Financial Architecture. Brookings Discussion Papers in International Economics, No. 146.
- Christoffersen, Peter – Errunza, Vihang* [1999]: Towards a Global Financial Architecture: Capital Mobility and Risk Management. Issues. Kézirat.
- Eichengreen, Barry – James, Harold* [2001]: Monetary and Financial Reform in Two Eras of Globalization (and In Between). Kézirat.
- Fernandez-Arias, Eduardo – Hausmann, Ricardo* [1999]: International Initiatives to Bring Stability to Financial Integration. Inter-American Development Bank. Kézirat.
- Goldstein, Morris* [2001]: An Evaluation of Proposals to Reform the International Financial Architecture. Paper prepared for NBER Conference on „Management of Currency Crisis. Monterey, California.
- Meltzer Commission on International Financial Institutions [2000]: <http://csf.colorado.edu/roper/if/Meltzer-commission-mar00/>
- Robinson, Karina* [2000]: What’s Next for the Multilaterals. *The Banker*, 2000. június.
- Rogoff, Kenneth* [1999]: International Institutions for Reducing Global Financial Instability. NBER Working Paper, 7265.
- Rowley, Anthony* [2000]: Meltzer Report Puts Cat Among Pigeons. *The Banker*, 2000. június.
- Stiglitz, Joseph* [2000]: Arrogance Beyond Compare. *The Banker*, 2000. június.
- [www.fsforum.sg](http://www.fsforum.sg)

## Spanyolország és Portugália az Európai Unió strukturális támogatási rendszerében

ÉLTETŐ ANDREA – DEMENDY NÓRA

*Spanyolország és Portugália csatlakozásuk óta az Európai Unió strukturális jellegű támogatásainak fő haszonélvezői. A támogatások a kevésbé fejlett régiók felzárkóztatására irányultak. A régiók autonómiája Spanyolországban magas fokú, míg Portugáliában inkább felülről létrehozott, statisztikai-tervezési régiókról beszélhetünk. A tagság tizenhat éve alatt a fejlett spanyol és portugál területek gyors gyarapodása miatt az országon belüli regionális különbségek ugyan nem csökkentek, de az EU pénzügyi transzferei a szegényebb régiók számára jelentős fejlődést tettek lehetővé. Ez elsősorban a közlekedési infrastruktúra és a telekommunikáció területén volt látványos, de az oktatás és a környezetvédelem is profitált belőle. A nemzetileg kofinanszírozott beruházások a közvetlen munkahelyteremtés mellett olyan további gazdasági hatásokkal jártak, amelyek együttesen fellendítették a két ország gazdasági-társadalmi életszínvonalát, közelítve azt a fejlettebb EU-tagállamokéhoz.\**

Az Európai Unió regionális politikájáról sok vita zajlott és számos elemzés készült már. Ennek a tanulmánynak nem célja a regionális politika részletes bemutatása,<sup>1</sup> néhány általános szabályt emelünk csak ki.

Az EU strukturális támogatási rendszerét öt pénzügyi alap finanszírozza. Pénzeszközök tekintetében a legfontosabb a Regionális Fejlesztési Alap, az ERDF (European Regional Development Fund), amelyet 1975-ben hoztak létre. A második az Európai Szociális Alap (ESF, European Social Fund), amelyet 1958-ban a Római Szerződéssel hoztak létre. A harmadik az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garanciaalap, az EAGGF (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund), amely 1962-ben született. A legújabb alapot, a Halászati Alapot (FIFG, Financial Instrument for Fisheries Guidance) 1993-ban hívták életre strukturális célok finanszírozására. Az ötödik – nem strukturális – alap a szintén 1993-ban létrehozott Kohéziós Alap, amely azonban csak a legkevésbé fejlett négy tagállamot finanszírozza.

Az EU pénzügyi támogatásai „születésük szerint” alapulhatnak nemzeti szintű kezdeményezéseken (90 százalék), közösségi kezdeményezéseken (9 százalék), ami az

\* A cikk a Gazdasági Minisztérium számára készített háttér tanulmányon alapul.

<sup>1</sup> Erről lásd például: *Kengyel* [1997, 1999].

*Élető Andrea* PhD., az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének tudományos főmunkatársa.  
*Demendy Nóra*, a Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem Nemzetközi PhD. szakos hallgatója.

Európai Bizottság számára különösen fontos programok gyűjtőneve, illetve innovatív, kísérleti jellegű akciókon (1 százalék).

A korábbi támogatási célok reformját az Európa Tanács 1999. március 24–25-én tartott berlini ülésén fogadták el végleges formában. A strukturális alapok addigi hat támogatási célját három célba sűrítették össze, és meghatározták a 2000–2006 között felhasználható forrásokat.

– 1. *célkitűzés*: azon régiók fejlődésének és strukturális szabályozásának támogatása, amelyek fejlettsége elmarad a többitől. A támogató alapok a következők: Regionális Fejlesztési alap, Európai Szociális Alap, Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garanciaalap, Halászati Alap. Azok a régiók tartoznak ide, amelyek egy főre jutó GDP-je (vásárlóerő-paritáson mérve és a közösség utolsó háromévi rendelkezésre álló adatainak bázisán számolva) kevesebb, mint a közösségi átlag 75 százaléka. Ugyancsak innen kapnak támogatást az úgynevezett „távvoli régiók”; a sarkkörön túli területek (összesen 135,9 milliárd euró).

– 2. *célkitűzés*: a strukturális nehézségek elé néző területek közgazdasági és szociális „párbeszédének” támogatása, az ezt a finanszírozó alapok: a Regionális Fejlesztési Alap, az Európai Szociális Alap és a Halászati Alap. Azon területek tartoznak ide, ahol az ipari foglalkoztatás az EU-átlagot meghaladja ugyan, de a munkanélküliség – vagy a foglalkoztatás visszaesése – tartósan nagyobb az EU-átlagnál (összesen 22,5 milliárd euró).

– 3. *célkitűzés*: az Európai Szociális Alap feladata a modernizációs politika adaptációjának támogatása, oktatási, képzési és munkáltatói rendszer támogatása (összesen 24,05 milliárd euró).

A Strukturális Alapok és Közösségi Kezdeményezések rendelkezésére álló összeg hét évre 195 milliárd euró, a Kohéziós Alap rendelkezésére álló összeg 18 milliárd euró, a teljes támogatási keretösszeg tehát 213 milliárd euró.

A támogatások odaítélésének technikai útja a következő:

1. *A jogosult zónák lehatárolása* (EU és tagállamok közötti tárgyalás alapján).

2. *A tervek kidolgozása* (tagállam a helyi regionális hatóságokkal együtt), a jelenlegi helyzet leírásával, a célok és várható tettek meghatározásával. A tervek kidolgozására 4–6 hónap áll rendelkezésre.

3. *A benyújtott nemzeti tervek megtárgyalása* az Európai Bizottsággal. Ekkor jönnek létre a támogatási keretprogramok (Community Support Framework, CSF), amelyek a prioritásokat, időkereteket, operatív akciókat rögzítik.

4. *Regionális bizottságok* felállítása a támogatott projektek végrehajtására (max. 6 hónap).

5. *Az EU végleges döntése* a támogatásokról.

6. *Fizetés*:

– kérésre az első részlet, ami az allokált összeg maximum 50 százaléka két hónapon belül,

– kérésre a második részlet, ami az allokált összeg maximum 80 százaléka három hónapon belül, feltétel a projekt beindulásáról és az első részlet legalább felének elkölteséről szóló beszámoló,

– a maradék összeg kifizetése, a projekt befejezéséről szóló beszámoló után két hónapon belül.

Az uniós támogatások a kofinanszírozás elvén alapulnak, vagyis a nemzeti költségvetésnek is hozzá kell járulni a projektek megvalósításához. Az EU strukturális alapjai hozzájárulásának felső határa:<sup>2</sup>

a) az 1. cél régiói esetében az összes beszámítható költség maximum 75 százaléká és főszabályként legalább a beszámítható közkiadások 50 százaléka.<sup>3</sup>

b) a 2–3. cél régiói esetében az összes beszámítható költség maximum 50 százaléká és főszabályként legalább a beszámítható közkiadások 25 százaléka.

Minden esetben az alapok hozzájárulásának felső határa a következő tényezőktől függ.

– Infrastrukturális beruházás esetében, amely jelentős nettó bevételt termel, a hozzájárulás nem haladhatja meg az 1. cél régiókban az összes beszámítható költség 40 százalékát, a 2. cél régiókban pedig 25 százalékát. Kivételes esetben legfeljebb 10 százalékkal meg lehet emelni a hozzájárulást.

– Cégekbe történő befektetés esetében a hozzájárulás nem haladhatja meg az 1. cél régiókban az összes beszámítható költség 35 százalékát és a 2. cél régiókban a 15 százalékát. Kis- és középvállalatok esetében a hozzájárulás legfeljebb 10 százalékkal megemelhető.

E fentebb leírt finanszírozási keretek között „működik” *Spanyolország és Portugália* is. *Spanyolország* folyamatosan a közösségi támogatások 23-24 százalékát, míg *Portugália* 10-15 százalékát tudhatta magáénak a támogatási periódusokban (lásd az 1. táblázatot).

1. táblázat

**Az EU strukturális támogatásainak előirányzatai**  
(Millió ECU-ben és az összes támogatás százaléka)

	Spanyolország		Portugália		Összes tag 100 százalék
	Millió ECU	Százalék	Millió ECU	Százalék	
1989–1993 <sup>§</sup>	11 362	24,3	6 958	14,9	46 837
1994–1999*	31 668	22,9	13 980	10,1	138 201
2000–2006 <sup>+</sup>	43 087	23,5	19 029	10,3	183 564

<sup>§</sup> 1988-as áron.

\* 1994-es áron.

<sup>+</sup> 1999-es áron.

Forrás: Európai Bizottság.

A tanulmány további részében bemutatjuk a két ország regionális képét, fejlettségi különbségeit, és az EU-tól kapott strukturális támogatások időszaki, területi és funkcionális megoszlását, illetve azok hatásait.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Az Európai Unió Tanácsának 1999. június 21-i 1260/1999/EK rendelete a Strukturális Alapok általános intézkedéseiről. In: *Horváth* [2001].

<sup>3</sup> Ahol a régió a Kohéziós Alap hatókörében helyezkedik el, ott indokolt esetben a támogatás elérheti az összes beszámítható költség 80-85 százalékát.

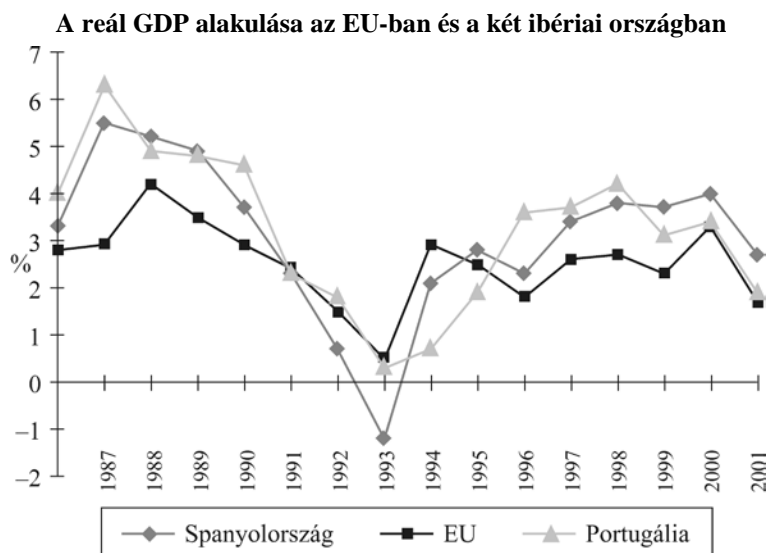
<sup>4</sup> Az 1993-ban létrehozott Kohéziós Alap nem strukturális alap, itt országok és nem régiók a finanszírozás tárgyai, ezért erre a tanulmányban nem térünk ki.

## Regionális különbségek a két országban

Az uniós tagság fontos gazdaságszerkezeti változtatásokat, liberalizációt követelt meg a spanyol és a portugál gazdaságtól. A gazdasági fejlődésnek, növekedésnek jelentős külső forrásai voltak a külföldi tőke beáramlása és az EU pénzügyi transzferei.

A spanyol és portugál GDP növekedése a csatlakozás utáni években (1986–1990) jelentősen meghaladta az EU GDP-jének növekedését (lásd az 1. ábrát). 1993–1995 között megfordult a trend, a két ország nehezebben lábalt ki a recesszióból, mint általában az EU tagországai. 1996–1999 között ugyanakkor megint átlagon felüli növekedést produkáltak a déli tagországok. Az 1. ábrán is jól látszik, hogy a félperiférián elhelyezkedő Portugáliában és Spanyolországban a konjunktúraciklusok nagyobb amplitúdójúak, mint az EU-ban, vagyis a pozitív és negatív hatások is élesebben érvényesülnek.

1. ábra



Forrás: OECD Economic Outlook számai.

*Spanyolországban* az autonóm régiók rendszerének jogi alapját az 1978-ban felállított alkotmány fektette le. Ebben 17 önálló régióra osztották az országot. A történelmi hagyományok szerint Baszkföld és Navarra azonnal széles körű gazdasági és politikai rendelkezési jogokat kapott, a többi régiót két csoportba sorolták. Az alkotmány 151. cikkelye alatt felsorolt régiók (Andalúzia, Galícia, Kanári-szigetek, Katalónia, Valencia) rövidebb időn belül és szélesebb területen kaphattak jogosítványokat, mint a 143. cikkely alatt említett többi régió (Asztúria, Aragónia, Kantábria, La Rioja, Extremadura, Madrid, Murcia, Kasztília és León, Kasztília – La Mancha, Baleár-szigetek), amelyek fokozatosabban, hosszabb idő alatt és kevesebb területen kaptak jogosítványokat.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> A legfontosabb jogi különbség a két csoport között az oktatás területén van, a „151-es” régiók saját oktatási rendszert építhettek ki, a „143-as” régióknál az oktatásért a központi kormány a felelős.



Az autonóm régiók jogosítványai mind szociális (egészségügy, lakáskérdés, kultúra, környezetvédelem), mind gazdasági (infrastruktúra, turizmus, ipari, mezőgazdasági tevékenység szabályozása stb.) területre kiterjednek.

A régiók gazdasági fejlettsége és termelési szerkezete észak–déli irányban jelentősen változik. Az ország északkeleti része, illetve Madrid fejlettségét tekintve élesen elűt a déli, illetve középső régióktól. A déli régiókra jellemző az átlagnál jóval magasabb munkanélküliség, és alacsonyabb egy főre jutó jövedelem, a mezőgazdaság kiemelkedő szerepe (mediterrán növények, olíva-termelés), nagybirtokok rendszere. Extremadura, Kasztília – La Mancha, Andalúzia együtt az ország népességének 25 százalékát adják, de a nemzeti GDP-hez csak mintegy 18 százalékkal járulnak hozzá. Az elmúlt harminc év gazdasági tendenciái (belső migráció, agrárnépesség csökkenése) erősen érintették ezt a térséget, még mindig Andalúziában a legmagasabb az országban a munkanélküliségi ráta (24,5 százalék volt 2000-ben).

Az északi régiókra az iparosodottság a jellemző, a mezőgazdasági birtokok aprók, és általában kontinentális termékeket (tej, zöldségfélék) termesztenek. A fejlett északkeleti zóna (Madridot és a Baleárokot is beleértve) a népesség mintegy felét és a GDP közel 60 százalékát adja. A több szempontból kiemelkedő régió itt Katalónia. Ez a régió járul hozzá folyamatosan a legnagyobb mértékben, 20 százalékkal a nemzeti GDP-hez. A foglalkoztatottak 60 százaléka a szolgáltató szférában dolgozik, 29 százalékuk az iparban (9,5 százalék az építőiparban).<sup>6</sup> Fejlettségét tekintve ez a régió Észak-Rajna-Vesztfáliával, Baden-Württemberggel vagy Lombardiával hasonlítható össze. Navarrában a legalacsonyabb a munkanélküliségi ráta (5,9 százalék volt 2000-ben). Észak-Spanyolország többi részén (Baskföld, Asztúria) a legsúlyosabb gondot az elavult, szerkezeti válsággal küszködő iparágak okozzák, Galíciában pedig az agrárszféra helyzete válságos. Spanyolország területének 76 százaléka és lakosságának 58 százaléka tartozik az EU regionális támogatásainak ERDF által finanszírozott 1. célkitűzése alá. Ez a következő régiókat érinti: Andalúzia, Kanári-szigetek, Kasztília és León, Kasztília – La Mancha, Valencia, Galícia, Murcia, Asztúria, Ceuta és Melilla, Kantábria (ez utóbbi 1994 óta szerepel itt, és a 2000–2006-os támogatási periódusban már csak átmeneti juttatásokra jogosult).

*Portugáliában* a regionalizáció folyamata felülről vezérelt volt, vagyis a központi kormány hozta létre, alakította át vagy szüntette meg a régiókat. Az 1976-os Alkotmány háromszintű, választott szervek által irányított területi közigazgatási egységeket nevez meg: a községeket, municípiumokat és az igazgatási régiókat. Az egyes régiók létrehozásához azon municipális gyűlések többségének támogató szavazata szükséges, amelyek lakossága a régió területének nagyobb részét teszik ki. Ebből következik, hogy a sűrűbben lakott partvidék kedvezőbb helyzetbe kerül, mint a ritkásabb belső területek. Ezzel a nagyobb központok – a lisszaboni vagy a portói agglomeráció – véleménye lehet a döntő a területi felosztás eldöntésekor. Az önkormányzatok saját vagyonnal rendelkeznek, és saját maguk dönthetnek pénzügyi kérdéseikben, bevételeik vagyonuk kezeléséből és a szolgáltatásaikból származnak.

Az alkotmány törvényerőre emelkedése után a Gazdasági Tervezési és Koordinációs Minisztérium egy 1976. decemberi kiadványában az országot hét régióra osztotta fel.<sup>7</sup> Később, egy 1979-es rendelettel öt Regionális Koordinációs Bizottságot hoztak létre: Norte (Észak, központja Porto), Centro (Központ, központja Coimbra), Lisboa e Vale do Tejo (Lisszabon és a Tejo völgye, központja Lisszabon), Alentejo (központja Evora),

<sup>6</sup> 1998-as adat. *Forrás:* INE, Nemzeti statisztikai hivatal.

<sup>7</sup> Norte Litoral (északi partvidék), Norte Interior (északi belső területek), Beira Litoral (Beira partvidék), Beira Interior (Beira belső területei), Lisszabon és a Tejo völgye, Alentejo, Algarve.

Algarve (központja Faro). Ez a beosztás szolgált alapul Portugália NUTS II. régióinak kialakításánál. Feladataik a régió helyi önkormányzatai technológiai, pénzügyi és közgazdasági támogatásának megszervezése, koordináció a regionális tervek kivitelezésében, valamint a helyi önkormányzatok és a központi hatalom között.

A portugál régiók sajátossága, hogy legtöbbször magukban foglalják a fejlett parti, és a visszamaradott belső területeket egyaránt, ezért a heterogenitás miatt megtevesztő lehet az egyes régiók közötti összehasonlítás. A lakosság közel háromnegyede a lisszaboni és a portói agglomerációban és a vonzáskörzetükbe tartozó partvidéki területeken él. Ennek a sűrűn lakott területnek a határa délről Setúbal, északról pedig Braga. Itt található a felsőoktatási intézmények 90 százaléka, s az ipari foglalkoztatottak 80 százaléka dolgozik itt (*Szilágyi, 2000*). Ezt az észak–nyugat tengelyt kiegészítik még déli területek, Algarve partvidéke, amelynek népsűrűsége szintén elég nagy.

A belső területek népsűrűsége alacsony, kevésbé városiasodott, a lakosság öregszik, mivel a rosszabb életfeltételek miatt magas az elvándorlás. Az alacsonyabb életszínvonal részben a rosszabb infrastrukturális ellátottságban testesül meg, részben a termelés nem iparosodott, agrárjellegében. A parti területek népességét növeli a bevándorlás a Luzofón, volt portugál gyarmatbirodalom országaiból (Mozambik, Zöld-foki-szigetek).

### **Spanyolország – a régiók finanszírozása és az EU-transzferek tapasztalatai**

A spanyol régiók pénzügyeit az 1980-as „Autonóm Régiók Finanszírozásáról szóló Törvény” szabályozza. Egy-egy régió legfőbb finanszírozója a központi kormány, az állam bevételeiből a régió népessége, földrajzi nagysága (illetve szigetjellege), valamint egy főre jutó jövedelme és adóbevételei szerint részesedhet. A regionális kormányok csak bizonyos tevékenységek után, illetve területeken jogosultak adóbehajtásra, ilyen a szerencsejáték, vagyon adásvételi, örökségi illetékek stb. Ezen kívül a régióknak vannak egyéb saját jövedelmi forrásaik (például a szolgáltatások díja, bírságok). Gazdasági szinten az autonómia messze elmarad a jogi szinttől, a régiók (elenyésző saját bevételeik mellett) a központi transzfereiből tartják el magukat. A kevésbé fejlett régiókat mindezekelőtt az infrastruktúra terén az ún. Területközi Kompenzációs Alapból (ICA) segítik, és persze fontos szerepet töltenek be a központi kormányon keresztül az EU regionális fejlesztési alapjából juttatott összegek is.<sup>8</sup>

A spanyol régiók finanszírozásában természetesen az Európai Unió pénzügyi támogatásainak van talán a legfontosabb szerepe. Spanyolország csatlakozása óta nettó hazsonélvezője az EU költségvetésének.

#### *1989–1993: az első támogatási időszak*

Az 1989–1993 közötti hat évben Spanyolország több mint másfél milliárd pezetaányi támogatást kapott az unió strukturális alapjaiból. Ha ehhez hozzászámítjuk a nemzeti hozzájárulást, akkor évente a spanyol GDP kb. 1,5 százalékát tette ki ez az összeg.

<sup>8</sup> A spanyol kormány a monetáris unióra való felkészülés keretében már az 1993–1997-re kidolgozott konvergenciatervében a költségvetési deficit erőteljes lefaragását tűzte ki célul. Ennek természetesen része volt az autonóm régiók költségesedésének visszafogása is. 1992 januárjában a központi kormány és a régiók között létrejött egy Autonóm Finanszírozási Szerződés (Pacto de Financiación Autonómica), ami 1996-ig szabályozta a régiók finanszírozását. Ebben kimondatik, hogy minden egyes régió évente bilaterálisan a központi kormánnyal kell, hogy megállapodjon eladósodása lehetséges mértékében, szem előtt tartva a nemzeti konvergenciatervet. Célul tűzték ki az autonóm régiók közötti és a központtal való koordináció javítását, hatékonyabbá tételét is.

A juttatások legnagyobb része az I. cél keretében a Regionális Fejlesztési Alapból származott. Ezek hét fő prioritás (tengely) mentén osztódtak fel, amelyek a következők voltak:

1. infrastruktúra és kommunikáció (autópályák, vasút, kikötők, repülőterek, telefon),
2. ipar, kézművesipar és vállalati szolgáltatások,
3. turizmus,
4. mezőgazdasági erőforrások, vidékfejlesztés,
5. gazdasági tevékenységet támogató infrastruktúra (víz, energia, környezetvédelem, kutatás-fejlesztés),
6. emberi erőforrások,
7. technikai segítség.

Ami a források megoszlását illeti, a prioritások között az 5. prioritás kapta a legnagyobb hangsúlyt (források 36,7 százaléka), amit szorosan követ az 1. prioritás (33,2 százalék), vagyis a tágan értelmezett *infrastruktúra fejlesztésére* (mivel mindkét prioritás infrastrukturális beruházásokat jelent) *fordították az első támogatási periódusban az országnak juttatott 1. cél támogatásainak 70 százalékát!* A következő legfontosabb terület, mintegy 15 százalékkal a 2. prioritás (kézművesipar, vállalati szolgáltatások) volt.

Ami az 1. cél támogatásainak regionális megoszlását illeti, a legtöbbet Andalúzia kapta (24,7 százalék), őt követi Kasztília és León (10,1 százalék), Kasztília – La Mancha (9,2 százalék), Galícia (10,1 százalék), Kanári-szigetek (7,5 százalék) és a többi régió. Ezen kívül régiók közt fel nem osztott, illetve más régiók között elosztott összegek is voltak (5 százalék). A Kanári-szigetek és Valencia annak ellenére támogatott régió volt, hogy GDP/fő értéke meghaladta a nemzeti átlagot, mivel a közösségi átlagnál vizsont alacsonyabb volt. A régió hozzáadott értékéhez viszonyítva Extremadura és Kasztília – La Mancha tartománynál jelentették a legtöbbet (kb. 2,5 százalék) a támogatások (*Herce, 1995*).

Az első támogatási periódusban az 1. cél régiói esetében együttesen a GDP/fő az uniós átlag 68,3 százalékról 73,5 százalékára emelkedett. A leglátványosabb eredmények az infrastruktúra terén születtek, az újonnan épült autópályák 54 százalékát és az autótutak 36 százalékát a strukturális juttatások finanszírozták. A főbb projekteket említve: megépült a gyorsvasút Madrid és Sevilla között, az A92-es autópálya és más autótutak, valamint az új állomás Ciudad Realban, kibővült Lanzarote repülőtere és a valenciai metró. A telekommunikáció terén a 100 lakosra jutó telefonvonalak száma 22,8-ról 31,8-ra nőtt 1988–1993 között, s a digitalizáció foka 5,7 százalékról 37 százalékra emelkedett.<sup>9</sup>

#### *1994–1999: a második támogatási időszak*

A második támogatási időszakban Spanyolország 31,7 milliárd eurót kapott a strukturális alapokból. A támogatás 57 százalékát a regionális alap finanszírozta.<sup>10</sup> A strukturális támogatások fő céljait tekintve ismét megállapítható az 1. cél, vagyis az elmaradott régiók dominanciája (83 százalék). Ezt követi a hanyatló ipari területek segítése (8 százalék).

Funkcionális területek szerint a 2. táblázatból látszik, hogy az 1. cél alá tartozó régiókban a finanszírozást ismét leginkább az infrastruktúra fejlesztésére fordították. A teljes beruházási összeg 55 százalékát, a nemzeti finanszírozás 49,7 százalékát és az EU-alapok 37,2 százalékát az alap infrastruktúra, elsősorban a közlekedés, szállítás

<sup>9</sup> [www.inforegio.org/wbover/overmap/e/ifs3-es.htm](http://www.inforegio.org/wbover/overmap/e/ifs3-es.htm)

<sup>10</sup> A strukturális alapok juttatásain kívül a Közösségi Kezdeményezések további 2,6 milliárd eurót tettek ki.

fejlesztésére allokálták. A teljes finanszírozási összeg 21,2 százalékát és az EU-alapok 27,4 százalékát a termelőágazatok (főleg ipar, szolgáltatások, turizmus) fejlesztésére, az összeg 18 százalékát, illetve az EU-támogatás 27 százalékát az emberi erőforrások (képzés) fejlesztésére fordították a második támogatási időszakban.

2. táblázat

**Az 1. cél régióinak finanszírozása források és területek szerint**  
(Millió euró, 1999-es árakon)

	1994–1999, éves átlag			2000–2006, éves átlag		
	EU-támogatás	Nemzeti finanszírozás	Állami vállalatok	EU-támogatás	Nemzeti finanszírozás	Állami vállalatok
<b>Alap infrastruktúra</b>	1930	1227	2587	2405	1331	2860
Szállítás, közlekedés	1108	606	626	1264	680	688
Telekommunikáció	76	141	922	40	74	940
Energia	113	170	901	41	61	720
Víz/környezetvédelem	551	255	139	963	453	512
Egészségügy	82	53	0	99	63	0
<b>Emberi erőforrások</b>	1394	482	7	1609	560	11
Oktatás	361	126	0	364	125	0
Képzés	906	304	0	1077	368	0
K+F	127	53	7	168	69	11
<b>Termelőágazatok</b>	1419	597	199	1428	603	225
Mezőgazdaság, halászat	574	223	2	586	366	4
Ipar/szolgáltatások, turizmus	845	374	197	831	227	221
<b>Egyéb</b>	438	164	0	224	83	0
<i>Összesen</i>	<i>5181</i>	<i>2469</i>	<i>2793</i>	<i>5666</i>	<i>2577</i>	<i>3096</i>

*Forrás:* CSF 2000–2006 for Spanish objective 1 regions. Summary, 20. o.

A 2. táblázatban szereplő állami vállalatok olyan, főleg a közművek, közlekedés terén található stratégiai nagyvállalatok, ahol meghatározó az állam szerepe. Ilyen például a Renfe (vasút), Iberia (légi közlekedés), Telefonica (telekommunikáció), Gas Natural (energia) stb. Látható, hogy e vállalatok hozzájárulásai tetemes súlyt képviselnek az infrastrukturális projektek finanszírozásában (szinte teljes egészében arra fordítódnak), a második támogatási időszakban 45 százalékot, a harmadikban 43 százalékot tesznek ki. Hozzájárulásuk nagyobb, mint külön a költségvetési, illetve az EU-támogatás ezen a területen.

Ami a támogatások regionális megoszlását illeti, a legnagyobb rész Andalúziának jutott (27 százalék), őt követte Kasztília és León (13,7 százalék), Galícia (12 százalék) és Valencia (10 százalék). Extremadura és Kasztília – La Mancha egyaránt a juttatások 7,7 százalékát kapták, a többi régió ennél kevesebbet.

Az allokált támogatások „felszívódása” a többi tagállamhoz képest egész jó. Az 1. cél esetében a Spanyolországnak leköötött összeg 82, a 2. cél esetében 68, a 3–4. célnél 89 százalékát fizették ki ténylegesen.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Lásd: EU Commission [2001].

A harmadik támogatási időszakban Spanyolországnak mintegy 40 milliárd euró támogatást szántak a különböző strukturális alapokból. Természetesen ismét az ERDF támogatásai teszik ki a legnagyobb tételt ezekből. A regionális alap támogatásaira Kantábria már nem jogosult, mivel ebben az időszakban a GDP/fő itt eléri az EU-átlag 75 százalékát, ezért erre a régióra átmeneti, ún. „phasing out” szabályozás vonatkozik. Ez azt jelenti, hogy az allokált összeg kevesebb, és évről évre csökken. A második legnagyobb jelentőségű továbbra is a Szociális Alap támogatása.

A 2. táblázatból látszik, hogy az 1. cél alá tartozó régiókban a finanszírozást *ismét főleg az infrastruktúra fejlesztésére* fordítják. A teljes beruházási összeg 58 százalékát, a nemzeti finanszírozás 52 százalékát és az EU-alapok 42 százalékát az alap infrastruktúrára, elsősorban a közlekedés, szállítás fejlesztésére allokálták. A teljes finanszírozási összeg 20 százalékát és az EU-alapok 25 százalékát a termelőágazatok (főleg ipar, szolgáltatások, turizmus) fejlesztésére, az összeg 19 százalékát, illetve az EU-támogatás 28 százalékát az emberi erőforrások (képzés) fejlesztésére fordítják a harmadik támogatási időszakban.

A harmadik támogatási időszakban kilenc fejlesztési prioritást alakítottak ki, amelyek a következők:

1. versenyképesség javítása és termelés fejlesztése,
2. tudásalapú társadalom, kutatás-fejlesztés,
3. környezetvédelem, természeti erőforrások,
4. emberi erőforrások fejlesztése, foglalkoztatás,
5. vidéki városok fejlesztése,
6. közlekedés és energia,
7. mezőgazdaság és vidékfejlesztés,
8. halászat,
9. technikai segítség.

### 3. táblázat

#### A strukturális támogatások megoszlása prioritások és régiók szerint (Millió euró)

	Andalúzia	Kanári-sz.	K-Leon	K-Mancha	Valencia	Extremadura	Galícia	Asztúria	Murcia	Ceuta-M.	Kantábria
1.	926	171	286	345	238	233	495	123	145	6	38
2.	257	85	84	41	250	94	129	29	37	0	18
3.	2165	352	539	495	866	497	593	254	428	6	55
4.	974	244	430	305	489	321	387	130	141	11	85
5.	380	153	245	78	177	185	183	113	114	50	73
6.	2800	787	1216	690	631	649	1415	569	258	4	46
7.	648	130	742	343	220	286	484	158	91	0	40
8.	184	89	4	2	73	5	375	36	14	0	6
9.	52	13	15	10	8,6	6	10	5,5	8	1	1
<b>Összes</b>	<b>8387</b>	<b>2025</b>	<b>3561</b>	<b>2309</b>	<b>2953</b>	<b>2277</b>	<b>4071</b>	<b>1418</b>	<b>1236</b>	<b>78</b>	<b>362</b>

Forrás: CSF 2000–2006.

A támogatások legnagyobb része, 31 százaléka a 6. prioritásra, a közlekedésre és az energiára fordítódik, további 22 százalék a környezetvédelemre (3.), az emberi erőforrásokra 12 százalék (4), a versenyképesség javítására és a vidékfejlesztésre 10–10 százalék.

Összevetve a három támogatási időszakot elmondható, hogy regionális megoszlásban az EU strukturális támogatásaiból legnagyobb részben Andalúzia részesedett, funkcionálisan tekintve pedig az infrastruktúra fejlesztése volt a legfontosabb.

## Portugál regionális támogatások

A portugál régiók gyakorlatilag a központi hatalom közvetítői, vagyis Portugália a csatlakozás kapcsán létrehozott régiói csak de jure léteznek, de facto súlytalan tényezői a regionális politikának. A portugál stratégia így abban foglalható össze, hogy a felülről irányított területfejlesztés keretei között kormányzati döntések alapján igyekeznek minél jobban kihasználni a közösségi források nyújtotta lehetőségeket. E forrásokat túlnyomórészt infrastrukturális beruházások felé irányította a mindenkor portugál kormány, ezeket ítélve stratégiai fontosságúnak a modernizáció és felzárkózás célja szempontjából. Ez jellemző a regionális politika mindhárom programozási időszakában a csatlakozás után.

### *1986–1988: átmeneti időszak a regionális politikában*

Az 1986–1988-as időszakban a már csatlakozási tárgyalások alatt előkészített dokumentum (Regionális Fejlesztési Program) szolgált keretként a későbbiekben a regionális politika számára. A program az 1986–1990-es időszakra szólt, azonban csak az első három évben alkalmazták, mivel 1989-ben elkezdődött az első Közösségi Keretprogram, amely megváltoztatta a Regionális Fejlesztési Programot. A programot egyrészt horizontális jellegű akciókkal és intézkedésekkel tervezték megvalósítani, másrészt ágazati, illetve regionális fejlesztési programokat kívántak elindítani.

A periódusban Portugáliának jutott források összesen 2200 millió ECU-t tettek ki, amelyek 2900 projektet finanszíroztak. Ebből az ERDF által biztosított pénzeszközök kb. 1088 millió ECU-t tettek ki 1986–1988 között. Az ebből finanszírozott projektek közel 50 százaléka a szállítási infrastruktúrát javította, 25 százalékuk a víz- és csatornaellátottságot növelte, az energia és oktatási infrastruktúra javítása is jelentős volt.

A befektetési programok gyakorlatilag négy csoportba sorolhatók.

– A termelőtevékenység ösztönzésére született PNICIA-program regionális alapú ösztönzőrendszereket állított fel vállalatok számára.

– Egy különleges ipari fejlesztő programot külön Portugália számára hoztak létre. A PEDIP célja a portugál ipar alkalmazkodásának elősegítése az európai viszonyokhoz a termelékenység növelésén, az emberi erőforrások javításán, innovációk és technológiai fejlesztések elősegítése révén.

– A regionális befektetési programok a strukturális visszamaradott területeket és a súlyos ipari visszaesést elszenvedő régiókat segítették.

– A Közösségi Kezdeményezések a közösségi regionális politika kiemelt területein léptettek életbe különleges intézkedéseket.

– A PNICIA kivételével a már említett okok miatt mindegyik program elindítása során nehézségek merültek fel, ezért csak kevés forrást tudtak felhasználni a vizsgált időszakban (*Mota et al., 1996, 48–52. o.*). Az Európai Szociális Alap Portugáliának juttatott forrásai az 1986–1988-as időszakban 900 millió ECU-t tettek ki. A portugálok által finanszírozott összeg 319 millió ECU volt, így 74 százalékos közösségi finanszírozási arány mellett összesen 1219 millió ECU értékben váltak lehetővé szakképzési programok.

Az EAGGF Orientációs Alapjának hozzájárulásai a mezőgazdasági és halászati ágazatba áramlottak, bár az utóbbi minimális részét tette ki a teljes összegnek. Akárcsak a Regionális Fejlesztési Alap esetében, itt is ki kell emelnünk egy külön Portugália számára létrehozott alapot, a mezőgazdaság fejlesztéseket a PEDAP-program keretén belül irányították.

*1989–1993: az első támogatási időszak*

Portugália számára a legnagyobb összegű támogatásokat 1989–1993 között is az ERDF biztosította az 1. cél keretében (az ország egész területe ide tartozott). Az I. Közösségi Keretprogram (Community Support Framework – CSF) stratégiai céljai a következők voltak az első célkitűzéshez kapcsolódóan:

- a portugál régiók felkészítése az egységes piacra,
- az Európai Közösség átlagától való eltérések csökkentése a gazdasági és szociális fejlettség terén,
- Portugália különböző régiói közötti egyenlőtlenségek csökkentése.

Ezek alapján a program 6 fő tengelyét alakították ki:

1. gazdasági infrastruktúra létrehozása: utak, vasutak, kikötők, telekommunikáció, energia, tudomány, technológia és a turizmus infrastruktúrája (a közösségi támogatások 15 százaléka),
  2. támogatás a termelőberuházások és olyan infrastruktúra számára, amely közvetlenül összefügg a befektetésekkel (PEDIP), (18,5 százalék),
  3. az emberi erőforrások fejlesztése: oktatás és szakképzés (17,8 százalék),
  4. a mezőgazdaság versenyképességének és a vidék fejlesztésének támogatása (PEDAP), (7,8 százalék),
  5. iparágak átalakítása: a termelés diverzifikálása olyan régiókban, amelyeket világban lévő iparágak jellemeznek (4,3 százalék),
  6. a regionális növekedési potenciál és a helyi fejlődés elősegítése: 17 regionális program a kontinentális Portugáliában, 3 az autonóm régiók területén (15,3 százalék).
- Ezekhez még a következő strukturális támogatások járultak: a hosszú távú munkanélküliséggel szembeni harc, a fiatal munkanélküliek számának csökkentése (10 százalék) és az elmaradott mezőgazdasági régiók felzárkóztatása (8,2 százalék), technikai segítség (3,3 százalék).

Az I. Közösségi Keretprogram hozzájárulása a portugál GDP-hez évenként átlagosan 3 százalékot tett ki az 1989–1993-as időszakban, és 3 százalékkal segítette elő az ország konvergenciáját az átlagos közösségi GDP-hez. A program révén 80 000 új munkahely jött létre.<sup>12</sup> A makroökonomiai hatások mellett a társadalmi-gazdasági eredmények esetében elsősorban az emberi erőforrások, a gazdasági infrastruktúra és a gazdasági struktúra fejlesztésének területét kell megemlíteni. Az emberi erőforrások fejlesztése során növekedett az átlagos képzettség színvonala. Az oktatási infrastruktúra decentralizációja irányába hatottak az ország belső területein kiépített új egyetemi létesítmények és politechnikumok. A szakképzési programokon több mint egymillió ember vett részt, amelyek hozzájárultak a termelékenység növeléséhez.

Az infrastrukturális fejlesztések eredményei a következők: a szállítás területén a fő prioritást az utak fejlesztése kapta (a szállítás fejlesztésére utalt források több mint 60 százalékát utakra költötték), a telekommunikáció fejlesztése következtében fejlett technológiájú szolgáltatások jelentek meg, az energiaellátás területén energiaforrásokat diverzifikáló projekteket indítottak be, ezek lehetővé tették, hogy csökkenjen Portugália kiemelkedően magas függősége a kőolajtól.

<sup>12</sup> Lásd: EU Commission [1994], 18. o.

A források regionális megoszlása a következő volt: Lisszabon és a Tejo völgye(36 százalék) és Norte (28 százalék) együttesen a források 60 százalékát kapták, míg Centro 19, Alentejo 7 és Algarve 3 százalékkal részesedett. Az Azori-szigetek és Madeira 4, illetve 3 százalékot kapott.

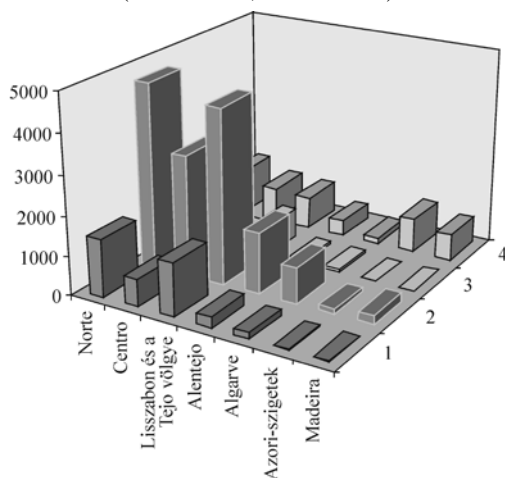
Lisszabon és a Tejo völgye elsősorban ipari átalakítást és termelőberuházásokat célzó projekteket indított. Norte leginkább regionális és helyi fejlesztésekre kért pénzt a közösségi alapokból, míg Centro nagy infrastrukturális beruházásokat hajtott végre. A belső területek különösen jól szerepeltek, ide irányult a befektetések 82 százaléka, ami számos közepes nagyságú várost erősített, mint lehetséges alternatívákat a zsúfolt partvidéki településekkel szemben. Jó eredmény az is, hogy a közösségi juttatások egy főre jutó aránya a fejletlenebb régiókban volt a legnagyobb, Algarvéban, Alentejóban, az Azori-szigeteken és Madeirán.

1994–1999: a második támogatási időszak

A következő támogatási időszakban intézményi szinten is történt kísérlet a fennálló rendszer megváltoztatására. 1997-ben elfogadták azt a régiók létrehozásáról szóló alkotmánymódosító törvényt, amely szerint a szavazóknak nemcsak a lakóhelyük szerinti régió felállításáról kell dönteni, hanem az ország régiókra való bontásának elfogadásáról is. Hosszú viták után 1998-ban fogadta el a parlament a későbbi népszavazás alapjául szolgáló regionális felosztást, amely különbözött minden eddigitől. Az ipari és fejletlenebb belső területeket különválasztották, Lisszabont és Portót azonban nem. A heves viták után azonban az 1998-as népszavazás elutasította az új felosztást (*Muszbek, 1999, 32. o.*).

2. ábra

**A regionális beruházások területi és célok szerinti megoszlása**  
(1994–1999, millió ECU)



	Norte	Centro	Lisszabon és a Tejo völgye	Alentejo	Algarve	Azori-szigetek	Madeira
1	1444	685	1342	277	146	10	15
2	4666	3040	4395	1539	894	130	223
3	539	255	756	84	74	0	0
4	1136	853	803	397	142	867	673

Forrás: EU Commission: Community Support Framework, Portugal, 1994–1999.



A II. Közösségi Keretprogram portugál kormánnyal közösen kialakított prioritásai a következők:

1. az emberi erőforrások és a foglalkoztatás fejlesztése,
2. a gazdasági versenyképesség javítása,
3. az életminőség és a szociális rendszer javítása,
4. a gazdaság regionális alapfeltételeinek erősítése.

A négy terület közül a legnagyobb összeget a versenyképesség erősítésére kapta az ország (az összeg 45,1 százalék), ez magában foglalja az infrastruktúra és a gazdaság főbb ágainak modernizációját. Kiemelt cél volt még a regionális fejlesztés (22,5 százalék) és az emberi erőforrások fejlesztése (21,9 százalék). Az életminőség javítása (például urbanizáció) 9 százalékkal részesedik a forrásokból. A bizottság becslése szerint a II. Közösségi Keretprogram az 1994–1999-es időszakra összesen a GDP 5 százalékkal nagyobb növekedését idézte elő, mint a nélkül. A program évente 255 000 munkahely létrehozásával számolt.

Az infrastruktúra-fejlesztés területén az országos főútvonal fejlesztése állt a középpontban. A Kohéziós Alap például a Lisszabon–Madrid autópálya portugáliai szakaszának megépítését támogatta az ország periferikus helyzetének oldására. A vasúti hálózat már kiterjedtebb, itt az ellátottság az EU-átlag 70 százaléka, azonban a vasúti pályák minősége rossz. Ezért a program célja volt, hogy a vasút korszerűsítésének jegyében növeljék a villamosított vasútvonalak hosszát, ennek keretében villamosították a Lisszabon–Porto vonalat is. További fontos cél volt a menetidő csökkentése is. A külkereskedelmi forgalom bővülésének akadályát képező kikötői kapacitásokat bővítették, növelték a repülőterek fogadóképességét.

5. táblázat

### A regionális politika forrásai 1994–1999 között

Források	Millió ECU	Megoszlás (százalékban)
<i>Strukturális Alapok</i>	13 998	39
Regionális Fejlesztési Alap	8 724	24
Európai Szociális Alap	3 149	9
Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garanciaalap	1 894	5
Halászati Alap	231	1
<i>Nemzeti hozzájárulás</i>	6 057	17
Központi költségvetés	2 900	8
Regionális és helyi önkormányzatok	923	3
Egyéb	2 234	6
<i>Kohéziós Alap</i>	3 061	8
Közösségi hozzájárulás	2 601	7
Nemzeti hozzájárulás	460	1
<i>Európai Beruházási Bank – kölcsönök</i>	6 100	17
<i>Portugál magánszektor</i>	6 642	19
<i>Összesen</i>	35 858	100

Forrás: Portugal – Community Support Framework 1994–1999.

A telekommunikáció területén gyors a fejlődés: a bekötött vonalak száma évi 13 százalékkal nőtt. Az első programozási időszak gyors ütemű fejlesztései ellenére azonban 1992-ben még mindig Portugália területén volt a legalacsonyabb a fővonalak sűrűsége a közösségben. Az 1994–1999-es időszak célja volt a teljes távközlési hálózat

digitalizálása, emellett a telefonra várakozás időtartamát 1 évről (1988) 2 napra csökkentették 1999-re.

A környezetvédelem tekintetében lassú előrehaladást mutat a csatornázási rendszer fejlesztése, és további erőfeszítések szükségesek a szemétkelés területén és a folyóvizek szennyeződésének csökkentése területén. Ennek jegyében fejlesztették a víz- és szennyvízvezetékek hálózatát.

A portugál modernizáció szempontjából kulcsfontosságú képzettség ugyan fejlődött az utóbbi években, azonban még mindig jócskán a közösségi átlag alatt van. A lakosság alulképzettsége hátráltatja a gazdasági-társadalmi konvergenciát. A második programozási időszak célja volt az is, hogy növekedjék a K+F-re költött pénzek nagysága és ebben az üzleti szféra részvétele.

6. táblázat

**Nemzeti és közösségi kiadások, 1989–1993, 1994–1999, 2000–2006 között**  
(Éves átlag, 1999-es árakon)

	1989–1993		1994–1999		2000–2006	
	millió ECU	%	millió ECU	%	millió ECU	%
<i>Alap infrastruktúra</i>	3258	58,5	3131	40,4	3241	40,2
Szállítás	1348	24,2	2277	29,4	2341	29,0
Telekommunikáció	1457	26,2	115	1,5	233	2,9
Víz/környezetvédelem	367	6,6	518	6,7	410	5,1
Egészségügy	86	1,5	220	2,8	257	3,2
<i>Emberi erőforrások</i>	1114	20,0	1634	21,1	1887	23,4
Oktatás	396	7,1	713	9,2	830	10,3
Képzés	624	11,2	798	10,3	887	11,0
K+F	94	1,7	123	1,6	170	2,1
<i>Termelőágazatok</i>	1009	18,1	1618	20,9	1982	24,6
Mezőgazdaság, halászat	405	7,3	591	7,6	664	8,2
Ipar/szolgáltatások, turizmus	604	10,8	1028	13,3	1318	16,3
<i>Egyéb</i>	187	3,4	664	8,6	953	11,8
<i>Összesen</i>	5568	100,0	7047	100	8062	100

*Forrás:* Portugal – Community Support Framework 1994–1999, 2000–2006.

A termelőinfrastruktúra tekintetében előtérbe kerültek az információs társadalom jelentette kihívásokra adandó lehetséges válaszok, így a kockázati-tőke-társaságok, az innovációk, a portugál vállalatok nemzetköziesedése támogatását célul tűző projektek. Az iparban a termelékenység növelését is célul tűzték ki. A Ford és a Volkswagen közös vállalkozásban létrehozott minibuszgyárát, az Auto Európát is támogatták annak érdekében, hogy annak hatásai tovagyűrűzzenek a portugál gazdaságban. A mezőgazdaság korszerűsítését szakképzések és gépesítés révén tervezték elősegíteni, így 50 000 gazdaságot terveztek modernizálni és 6000 fiatal farmert kiképezni.

A turizmus területén Portugália rendkívül jó adottságokkal rendelkezik, ezt kihasználva az 1994–1999-es Közösségi Keretprogram folytatta az előző programozási időszak alatt megkezdett fejlesztéseket (szálláshelyek modernizációja és létrehozása), és igyekszik kiküszöbölni a még meglévő problémákat.

A második támogatási időszakban az 1. cél keretében Portugáliának lekötött támogatási összeg 89 százalékát kifizették (EU Commission, 2001).

A harmadik támogatási periódusban az EU 20 535 millió eurót juttat Portugáliának a strukturális alapokból. Ehhez járul hozzá átlagosan 62,2 százalékos kofinanszírozási rátával a nemzeti költségvetés 12 265 millió euróval. A Kohéziós Alapból Portugália 3 299 millió eurót kap a hét év alatt. Az EU támogatásai négy cél, prioritás között oszlanak meg, és legfőképpen az ERDF áll a háttérben. A prioritások a következők:

1. szakképzettség, foglalkoztatás, szociális kohézió javítása (oktatás, egészségügy, kultúra),
2. a termelés szerkezetének modernizálása (mezőgazdaság, halászat),
3. Portugália földrajzi-gazdasági pozíciójának erősítése (közlekedés, környezetvédelem),
4. fenntartható regionális fejlődés, belső kohézió.

7. táblázat

**Pénzügyi programozás 2000–2006 között**  
(Millió euró)

Prioritások	Nemzeti költség hozzájárulás	Strukturális Alapok	Norte	Centro	Lisszabon és a Tejo völgye	Alentejo	Algarve	Azori-szigetek	Madeira
1.	2 461	4 267	2003	1088	483	390	235	38	28
2.	1 962	4 132	1845	916	583	336	242	101	107
3.	1 794	1 721	540	476	353	191	160	0	0
4.	5 209	8 978	2717	1710	1448	1088	453	854	708
Tartalék	810	1 437	539	318	220	152	82	71	57
<b>Közösségi keretprogram összesen</b>	<b>12 264</b>	<b>20 535</b>	<b>7644</b>	<b>4508</b>	<b>3087</b>	<b>2157</b>	<b>1172</b>	<b>1064</b>	<b>900</b>
Regionális Fejlesztési Alap	8 535	12 428	4523	2801	1829	1184	745	721	625
Európai szociális alap	2 609	4 415	1989	880	725	391	204	111	115
Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garanciaalap	1 038	2 117	586	489	302	426	101	133	80
Halászati Alap	81	218	43	40	26	14	46	29	20

Forrás: Portugal – Community Support Framework 2000 – 2006.

A 7. táblázatból látható, hogy a legtöbbet a belső kohézió erősítésére kapják az egyes régiók, amelyek a többi prioritásból is részesednek természetesen. A támogatások regionális megoszlása a következő: Norte: 37,3 százalék, Centro: 21,9 százalék, Lisszabon és a Tejo völgye: 15 százalék, Alentejo: 10,5 százalék, Algarve: 5,7 százalék, Azori-szigetek: 5,2 százalék, Madeira: 4,4 százalék. Lisszabon és a Tejo völgye esetében, mivel annak fejlettsége már meghaladja az EU-átlag 75 százalékát, egy fokozatos „phasing out”, vagyis a támogatások csökkenése lép érvénybe. Ez azt jelenti, hogy 2000–2003 között a rá jutó támogatások 21 százalékát kapja évente a régió, később 12,9 százalékot, s 2006-ban már csak 3 százalékot. A harmadik programozási időszakban a legtöbb támogatást a Norte régió kapja, ahol a portugál lakosság 36 százaléka él. A régión belül a belső területek és a tengerparti agglomerációk között éles fejlettség- és népsűrűségbeli különbségek vannak, különböző a termelés szerkezete is (ipar, szolgáltatások versus mezőgazdaság).

Figyelembe véve, hogy Portugália az EU-transzferek egyik legnagyobb haszonélvezője, érzékenyen érintette a strukturális támogatások rendszerének reformja, amit elsősorban a közép-kelet-európai országok csatlakozása váltott ki. A portugálok a spanyolokkal együtt harcoltak a támogatások szinten maradásért és a kohéziós támogatások megmaradásáért. Az uniós regionális politika újabb átalakítása során a már említett berlini értekezleten kialakult három fő cél közötti pénzmegoszlást a 8. táblázat mutatja. Az Agenda 2000-ben egyedül esetként említik a támogatásokból kieső Lisszabon és környéke régiót, ami az 1. cél keretében 500 millió eurót kap kárptólásul.

8. táblázat

**EU-támogatások allokációja 2000–2006 között**  
(1999 árakon, millió euró)

	1. cél	Átm. 1*	2. cél	Átm. 2*	3. cél	Halászat	Összesen
Portugália	16 124	2 905	0	0	0	0	19 029
Spanyolország	37 744	352	2 553	98	2 140	200	43 087
<i>EU 15</i>	<i>127 543</i>	<i>8 411</i>	<i>19 733</i>	<i>2 721</i>	<i>24 050</i>	<i>1 106</i>	<i>183 564</i>

\* Átm.1 = átmeneti segítség a korábbi 1. cél régióinak, Átm.2 = átmeneti segítség a korábbi 2. és 5b. cél régióinak.

Forrás: European Commission: Structural Actions 2000–2006. Commentary and Regulations, 19. o.

**A támogatások hatásai, regionális fejlődés és konvergencia**

Az EU strukturális támogatásaival, illetve az ezek mellé rendelt nemzeti finanszírozással az elmaradott spanyol és portugál régiók számottevő pénzeszközökhöz jutottak 1988 óta. Kérdés, hogy hogyan érvényesült ezek hatása, jelentkezik-e és milyen mértékben a regionális és nemzeti szintű fejlődésben?

9. táblázat

**A strukturális és kohéziós alapok gazdasági hatásai**  
(Százalékban)

	Spanyolország		Portugália		EU 14	
	GDP	GFCF	GDP	GFCF	GDP	GFCF
1989–1993	0,7	2,9	3,0	12,4	1,4	5,5
1994–1999	1,5	6,7	3,3	14,2	2,0	8,9
2000–2006	1,3	6,5	2,9	11,4	1,6	6,9
	GDP	Mn.	GDP	Mn.		
1989	0,8	–0,5	5,8	–3,6		
1993	1,5	–0,8	7,4	–4,1		
1999	3,1	–1,6	8,5	–4,0		

Forrás: EU Commission [2001], 122., 131. o.

Az Európai Bizottság számításai szerint az EU támogatásai éves átlagban a spanyol GDP-nek kb. 1,5, a portugálénak 3 százalékát tették ki. Ennél is nagyobb volt a hatásuk – különösen Portugália esetében – a bruttó állótöke-felhalmozásra (GFCF) (9. táblázat felső része). A támogatásokat elsősorban az infrastruktúra és a humán tőke fejlesztésére

fordították, mindez a gazdasági átfolyó, munkahelyteremtő hatásokon keresztül segítette a növekedést. A 9. táblázat alsó felében az látható, hogy a strukturális támogatások hány százalékkal nagyobb növekedést tettek lehetővé ahhoz képest, ami e támogatások nélkül történt volna meg.<sup>13</sup> Az adatok tehát a GDP-növekmény, illetve a munkanélküliség csökkenésének százalékában vannak megadva.

Az infrastruktúra fejlesztése leginkább a közlekedést érintette, Spanyolországban jóval nagyobb arányban költöttek a közutak fejlesztésére, mint máshol (a második támogatási időszaki közlekedési pénzek 73 százalékát fordították erre). Emellett a vasutak, kikötők, városi közlekedés modernizációja is fontos volt. Mindennek eredményeképpen a közutakon az utazási idő Spanyolországban 10-20 százalékkal, Portugáliában 20 százalékkal csökkent (EU Commission, 2001, 132. o.). Az építkezések állami cégeken kívül magáncégeknek is lehetőségeket adtak, a magánberuházásokat is fellendítették. Ezen kívül az infrastruktúra javulásának jelentős tovatérjedő hatásai voltak, amiből más régiók is profitáltak. A strukturális támogatások az életminőség, környezetvédelem javítását is célozták. Portugáliában például az ihatóvíz-ellátásba bekötött lakosság aránya 61 százalékról 99 százalékra nőtt 1989-ről 1999-re, és számos szennyvízvezető is épült.

A humán erőforrások fejlesztése – mint láttuk – minden támogatási időszak második fő prioritása volt. A támogatások – főleg az oktatás és az átképzés segítségével – az aktív munkaerő-piaci politikához járultak hozzá. Spanyolországban a középiskolai fejlesztések, reformok, Portugáliában pedig a tanárok képzésének finanszírozása nagyrészt az EU pénzeszközeiből történt.

Mindezek a fejlesztések hozzájárultak ahhoz, hogy az EU tagországai között konvergencia ment végbe a nyolcvanas, kilencvenes években. Ennek fő motorja többek közt Spanyolország és Portugália felzárkózása volt. Valóban, 1986 és 1999 között Spanyolország egy főre jutó GDP-je az EU 15 átlag 71,5 százalékról 82,5 százalékára nőtt, Portugáliánál 55,1 százalék és 76,1 százalék ez az arány (EU Commission, 2001). Több elemzés ugyanakkor megállapította, hogy bár az országok között igen, az országokon belül, a régiók között nem ment végbe konvergencia (Martin, 1998). Ezt mutatja az is, hogy a regionális egyenlőtlenségi index csak Portugália (17,2-ről 14,2-re) és Nagy-Britannia esetében csökkent 1988 és 1998 között. Spanyolországban például 13,9-ről 19,1-re nőtt (EU Commission, 2001). Az országos és a regionális szint közötti ellentmondás okai nem felderítettek, általában a migrációs folyamatok és a kereskedelmi költségek, akadályok szintjében keresik a magyarázatot (Martin, 1998).<sup>14</sup>

A regionális fejlettségbeli, illetve jövedelemkülönbségek legalapvetőbb, leginkább használt (bár nem tökéletes) mutatója az egy főre jutó regionális GDP. Ennek növekedése, illetve kiegyenlítődése a régiók közötti konvergencia mértékét mutatja. Spanyolország esetében az Európai Bizottság jelentése szerint Madrid és Katalónia egy főre jutó GDP-je magas, és nőtt az elmúlt évtizedben, Baszkföld és Navarra is jól teljesített, de az északkeleti és déli szegényebb régiók (Galícia, Extremadura) GDP-je az EU-átlagnál jóval kisebb mértékben nőtt. Ennek következtében a regionális különbségek Spanyolországban nagyobbak lettek a kilencvenes években (EU Commission, 2001, 7. o.).

A konvergencia kimutatásának adott időperiódusban az egyik módja a *regionális GDP/fő adatok szórásának* évenkénti vizsgálata.<sup>15</sup> Spanyolország esetében hosszabb távon nézve, 1955-óta két periódus különíthető el ebből a szempontból (Raymond –

<sup>13</sup> Lásd: HERMIN ökonometriai modellen alapuló elemzés.

<sup>14</sup> A migráció feltételezhetően országok között kisebb, mint országon belül, illetve a kereskedelmi akadályok még mindig nagyobbak az országok között, mint azokon belül, s mindez az agglomerációk, regionális specializáció, koncentráció felé hat, aminek következtében egyes régiók nagyon gyorsan fejlődnek, míg mások lemaradnak.

<sup>15</sup> Ezt nevezik általában „szigma” konvergenciának a szórás jele nyomán.

*Greciano*, 1996 és 1999), az első 1979-ig tart, és jelentős konvergencia jellemzi, ezután azonban a második periódusban a folyamat stagnál. Az első szakaszban a regionális különbségek 14,5 százalékponttal csökkentek, míg a második szakaszban, 1979 és 1997 között mindössze 1,6 százalékponttal. A GDP/fő hányadost a GDP/foglalkoztatottak és foglalkoztatottak/fő összetevőkre bontva kiderül, hogy a konvergencia valódi motorja 1993-ig az első hányados, vagyis a termelékenység konvergenciája volt (később ez kifulladás), míg a foglalkoztatottak/fő esetében igen nagy és fokozódó a heterogenitás az egész periódusban. Ennek oka, hogy a szegényebb régiókban sokkal jobban visszaesett a foglalkoztatottság, mint a gazdagabb régiókban.

A régiókat „gazdagság” szerint (a regionális GDP/fő nagyobb, hasonló vagy kisebb, mint a nemzeti átlag) három csoportra bontva kiderül, hogy a konvergencia a gazdag és közepesen gazdag régiók között ment végbe, a szegény régiók távolsága megmaradt a másik két csoporttól. A csoportok összetétele 1979–1997 között nem változott, míg 1955–1979 között a középső csoport bővült, három szegény régió a közepes kategóriába sorolódott, mivel az egy főre jutó GDP-jük közelített a nemzeti átlaghoz.

10. táblázat

**A regionális fejlődés egyes mutatói**

	GDP/fő, EU=100		Munkanélküliség (százalékban)	
	1986	1998	1987	1999
Norte	51,1	66,0	4,9	4,7
Centro	41,7	65,0	5,5	2,4
Lisszabon és a Tejo völgye	79,2	94,9	9,7	6,1
Alentejo	37,1	66,8	11,9	6,7
Algarve	44,4	76,1	3,1*	3,7
Azori-szigetek	39,9	52,0	3,7	3,7
Madeira	40,2	57,5	4,5	3,4
<i>Portugália</i>	<i>55,1</i>	<i>75,3</i>	<i>7,0</i>	<i>4,7</i>
Galícia	55,0	64,2	13,4	16,8
Asztúria	70,4	72,4	19,7	18,2
Kantábria	67,0	76,3	18,8	15,7
Baszkföld	89,5	99,1	23,2	14,7
Navarra	84,8	106,2	15,1	8,5
La Rioja	83,3	93,2	13,2	7,1
Aragónia	75,9	88,1	12,7	9,5
Madrid	85,9	110,2	16,3	13,3
Kasztília-L	65,0	74,2	17,6	15,6
Kasztília-M	54,5	67,0	15,1	15,6
Extremadura	44,2	50,2	25,9	25,5
Katalónia	82,3	100,4	21,8	10,8
Valencia	70,9	77,2	20,1	14,3
Baleár-szigetek	90,4	99,5	13,4	7,2
Andalúzia	52,8	57,2	31,1	26,8
Murcia	67,3	67,2	21,4	14,4
Ceuta-Melilla	63,6	67,0	na.	25,5
Kanári-szigetek	69,3	77,1	25,5	14,4
<i>Spanyolország</i>	<i>69,8</i>	<i>81,1</i>	<i>20,8</i>	<i>16,1</i>

\*1989-es adat.

*Forrás:* European Commission: Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the EU. Brussels, 1999, 238. o. Second Report on Economic and Social Cohesion, EU Commission, Brussels, 2001, 70. o.

A második periódust tovább bontva a csatlakozás előtti és utáni szakaszra, az egy főre jutó GDP tekintetében a regionális adatok szórása az EU-csatlakozás utáni periódusban nőtt 1979–1985-höz viszonyítva, vagyis a különbségek valamelyest nőttek (azzal együtt, hogy az egy főre jutó GDP is nőtt mindegyik régióban). (Parellada, 1993) Ez annak tudható be, hogy az integrációból a fejlesztési segélyeket tekintve ugyan nem, de mind a kereskedelmi kapcsolatokat tekintve, mind a külföldi beruházás terén a már amúgy is fejlett három régió, Katalónia, Madrid és Navarra profitált a leginkább. E három régió kivül még a Baleár-szigetek, Baszkföld, La Rioja és Aragónia GDP/fő-je volt az átlagos érték felett. 1993–1995 között a leggazdagabb és legszegényebb régió (Baleárok és Extremadura) közötti különbség 67 százalékponttól 81 százalékpontra nőtt, aminek oka az 1992–1993-as recesszió (ez a turizmust nem érintette). A GDP-növekedést, regionális fejlődést tekintve két „húzó” régió alakult ki és erősödött meg az európai integráció során: a mediterrán öv (szigetek, Andalúzia, Valencia) és az Ebro völgyének tengelye (Katalónia, Aragónia, La Rioja, Navarra). Extremadura és Galícia 1998-ig sem tudta igazán behozni a fejlettségi lemaradást (lásd a 10. táblázatot).

A konvergencia mérésének másik módja a regionális GDP/fő növekedésének az előző szinthez való viszonyítása. A konvergencia feltételeként itt negatív korrelációnak kell fennállnia, vagyis ott kell a leginkább nőnie az egy főre jutó GDP-nek, ahol annak szintje előzőleg alacsony volt.<sup>16</sup> A spanyol esetben ez a folyamat igazolható is (Raymond – Greciano, 1996), a legnagyobb mértékben a legszegényebb Extremadura és Andalúzia egy főre jutó GDP-je nőtt 1955 és 1991 között. Ugyanakkor, ha csak a regionális GDP fejlődését nézzük (nem elosztva a regionális népességgel), ez a korreláció már nem áll fenn, ami arra utal, hogy az egy főre jutó GDP konvergenciája nem annyira a szegényebb régiók gazdasági szerepének növekedése, mint inkább a lakosság csökkenése (migráció) miatt következett be. Mivel a jelentős belső migrációs folyamatok a hetvenes évek végéig zajlottak Spanyolországban, feltételezhetően ez volt a „kiegyenlítő mechanizmus”, a konvergencia egyik fő oka. A fogadó régiók a gazdag régiók (Madrid, Katalónia, Valencia) voltak, a kibocsátó régiók pedig elsősorban a szegényebb Extremadura, Kasztília – La Mancha és Andalúzia. A migrációs folyamatok gyengülése a 70-es évek végétől párhuzamos a konvergencia lassulásával. Mindazonáltal az okozati viszony bizonyos mértékben kölcsönös, hiszen a regionális egy főre jutó GDP alakulása nemcsak következménye, hanem oka is a munkaerő vándorlásának. A belső migráció visszaesésének legfőbb oka a munkanélküliség szintjének drasztikus megemelkedése volt, aminek következtében más régiókban is nehezebbé vált munkát találni.<sup>17</sup>

Portugáliában a régiók között a csatlakozás időpontjától mind a szigma, mind a béta konvergencia megfigyelhető. Elemzések szerint a közlekedés és a telekommunikációs infrastruktúra fejlődése ehhez pozitívan járult hozzá (Pontes, 2000). Ezen felül a foglalkoztatási ráta növekedése volt a konvergencia hajtóereje, a termelékenység stagnált. Jelentős szerepe van tehát a munkaerőpiac rugalmasságának. A 10. táblázatból látszik, hogy a GDP/fő adatot tekintve Alentejo, Algarve és az Azori-szigetek hatalmas előrelépést tudnak felmutatni a vizsgált időszakban. A többi régió is számottevően fejlődött. A munkanélküliség minden régióban csökkent.

<sup>16</sup> A korrelációs együttható nyomán ennek béta konvergencia a neve.

<sup>17</sup> Az utóbbi húsz-harminc évben nemcsak a spanyol gazdaságban mentek végbe jelentős változások, hanem a társadalomban, és az értékrendszerben is. A konvergencia, a fejlett európai országokhoz való közeledés ezen a téren talán jobban megfigyelhető, illetve gyorsabb, mint a gazdaságban (Élhető, 1996).

A két ibériai ország csatlakozása nyomán 1986-tól a területi egyenlőtlenségek jelentősen nőttek az Európai Unióban. Ennek következtében az utóbbi két évtizedben az EU regionális gazdasági fejlődést, kohéziót szolgáló politikája is megerősödött, a rendelkezésre álló pénzeszközök nőttek. Görögország és Írország mellett a pénzeszközök legnagyobb haszonélvezője Spanyolország és Portugália volt.

Az EU-források vitathatatlanul hozzájárultak Spanyolország és Portugália növekedéséhez, fejlődéséhez. Ennek útja elsősorban az infrastruktúra fejlesztése, valamint – kisebb mértékben – az oktatás, humán erőforrások támogatása volt. Az így megvalósított beruházások a közvetlen munkahelyteremtés mellett olyan további gazdasági hatásokkal jártak, amelyek összegződve, együttesen fellendítették a két ország gazdasági-társadalmi életszínvonalát, közelítve azt a fejlettebb EU-tagállamokéhoz.

Az országokon belül ugyanakkor a regionális fejlettségbeli különbségek megmaradtak. Spanyolországban a nemzeti szintű fejlődést a korábban is gazdagabb régiók gyors fejlődése „húzta”, a legszegényebb régiók a támogatások és növekedés ellenére is a korábbi időszakhoz hasonlóan távol állnak a gazdag területektől. A kisebb területű Portugáliában végbement a régiók között is konvergencia, vagyis a legszegényebb részek felzárkózása kimutatható.

A két ország számára meghatározott strukturális támogatásokat kb. 85 százalékban kifizették, ami más tagállamhoz viszonyítva jó aránynak számít. A kifizetett pénzek regionális szinten pozitív módon hasznosultak. Mindezek a pozitív hatások azonban nem csupán az EU támogatásainak, hanem az azokkal egybekapcsolt nemzeti hozzájárulásnak is köszönhető. Ez nemcsak a központi költségvetés, hanem az állami vállalatok ráfordításait, valamint egyéb magánberuházásokat is jelent. Mint láttuk, az infrastruktúrális projekteknél a nemzeti hozzájárulás mértéke igen magas volt, 50-60 százalékot is elért. A saját erőfeszítések tehát előfeltételei a segélyek hatékony hasznosulásának.

#### Hivatkozások

- Barta Gy.* [1999]: Portugália területfejlesztési rendszere. In: *Bővítés és a nemzeti regionális politikák változása. Európai Tükör, Műhelytanulmányok, Miniszterelnöki Hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest.*
- Demendy N.* [2000]: Portugália regionális politikája az Európai Unióban. BKÁE Nemzetközi Kapcsolatok Szak, Európa Tanulmányok Főszakirány, Szakdolgozat.
- Éltető A.* [1996]: Spanyolország modernizációja az 1980-as és 1990-es években. *Külgazdaság*, 12. szám.
- EU Commission [1994]: Portugal – Community Support Framework 1994–1999. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.
- EU Commission [2001]: Second Report on Economic and Social Cohesion. Brussels.
- Herce, J. A.* [1995]: La política regional comunitaria: un intento de sistematización de sus efectos en el caso español. *Papeles de Economía Española*, No. 64.
- Horváth Gy.* (szerk.) [2001]: Az Európai Unió strukturális politikájának szabályozása. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs.
- Kengyel Ákos* [1997]: Az Európai Unió regionális politikája és a keleti irányú bővítés. *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Kengyel Ákos* [1999]: Az Európai Unió regionális politikája 2000 és 2006 között. *Külgazdaság*, 10. szám.
- Martín, P.* [1998]: Regional Policies, Growth and Geography in Europe. *The World Economy*, Vol. 21., No. 6., 757–774. o.
- Mota, I. – Vitorino, N. – Reis, R.* [1996]: Regional Adjustment in Portugal in the 1980's. Lessons for Poland, 48–52. o.
- Musztek N.* [1999]: Útban a régiók felé? Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem, Szakdolgozat.
- Parellada, M.* [1993]: Distribución territorial de la renta. In: *Delgado* (ed.): *Lecciones de Economía Española*, Editorial Civitas, Madrid. 359–372. o.



- Pontes, J. P.* [2000]: Sources of Convergence in the European Union – the case of Portugal. Working Paper of the Instituto Superior de Economía e Gestao.
- Raymond, J. L. – Greciano, B. G.* [1996]: Distribución regional de la renta y los movimientos migratorios. Papeles de Economía Española, No. 67., 185–202. o.
- Raymond, J. L. – Greciano, B. G.* [1999]: Las disparidades regionales y la hipótesis de convergencia: una revisión. Papeles de Economía Española, No. 80., 2–18. o.
- Szilágyi, I.* [2000]: A portugal modell. Osiris Kiadó, Budapest.

# T Ü K Ö R

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

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

– II. rész

MARSA ANIKÓ

*Napjainkban egyre sürgetőbb feladat Magyarországon a regionális különbségek mérséklése, ugyanis a 90-es évek piaczgazdasági 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), humán erőforrás-fejlesztés, illetve marketingpolitika megteremtésében testesül meg. A kereslet- és a kínálatorientált területfejlesztési politika együttes alkalmazásának sikerét pedig majd a helyi lakosság, a munkavállalók s a multik közös elégedettsége fogja előbb vagy utóbb jelezni. A cikk első részében megvizsgáltam a térség beruházásvonzó tényezőit és a tudatos, belső erőforrásokat mozgósító gazdaságpolitikáját. Emellett írtam a letelepedő multinacionális cégek eredményeiről, illetve pozitív és negatív hatásairól. Hangsúlyozva azt, hogy a város a hatékony – külföldi tőkére építő – gazdaságfejlesztése során is megtartotta identitását, cikkem második részében először a helyi kis- és középvállalkozásokkal, illetve más hazai városokkal kiépített kapcsolatainak jelentőségét mutatom be. Megszóllaltatom a kecskeméti külföldi beruházások vezetőit, akik vallanak itteni tapasztalataikról. Emellett összevetem a külföldi, illetve magyar kézben levő vállalatok dolgozóinak munkájukkal való elégedettségét. Ezután összehasonlítom a külföldi beruházások megítélését a kecskeméti, illetve a magyar lakosság körében. Végül szólok a jövőbeli lehetőségekről, reményekről.*

---

Marsa Anikó, a Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem hallgatója.

A kis- és középvállalatok adják a GDP jelentős részét, a munkahelyteremtésben pedig csaknem 70 százalékot képviselnek. Azonban ha nem tudnak vagy önállóan vagy a multik beszállítóiként megerősödni, akkor az egyre fokozódó versenyben alulmaradhatnak. Éppen ezért rendkívül fontos felkarolásuk és segítésük.

Ezt a kecskeméti önkormányzat is felismerte, s az Angol–Magyar Kisvállalkozási Alapítvány finanszírozásával 1993 októberében átadták a kecskeméti inkubátorházat egy volt szovjet laktanyában, melyet 17 milliós beruházással építettek át. A létesítmény sikerességét jelzi, hogy már az első két év alatt 30 százalékos volt a fluktuáció, s az első 20-25 vállalkozó több mint 20 szakmában önállósodott már. Pontosan ez, az induló vagy már működő kisvállalkozások segítése a céljuk. A kezdetben 40, majd 1995-től 65 vállalkozót támogató létesítmény a piaci árnál lényegesen olcsóbban biztosít nekik irodát vagy műhelyt, s valamennyi rendelkezésre álló szolgáltatást (gépelést, sokszorosítást, telefont, rendszeres pénzügyi, jogi, könyvelési tanácsadást) önköltségi áron vehetik igénybe. Az inkubátorház létesítése a szó szoros értelmében fenséges ötlet volt, hiszen amikor 1990-ben az angol trónörökös Kecskeméten járt, akkor támadt az az ötlete, hogy létesíteni kellene a városban egy ilyen szervezetet. Ezen ötlet nyomán hozta létre az Üzleti Vezetők Fóruma (The Prince of Wales Business Leaders Forum), Kecskemét önkormányzata és a megyei önkormányzat az „alapító” Bács-Kiskun Megyei Angol–Magyar Kisvállalkozási Alapítványt. Ezek után érthető, hogy 2000 májusában, amikor Károly walesi hercege Magyarországon járt, a kecskeméti inkubátorházat látogatta meg először. Látogatása végén biztosította a vállalkozókat arról, hogy támogatni fogja az inkubátorház fejlesztésének újabb szakaszát. Az új projekt lényege: segítségnyújtás az üzleti élet szereplőinek a vállalkozások közötti hatékony kommunikációs technológia használatához szükséges ismeretek megszerzésében.

Emellett maga az önkormányzat is létrehozott egy 30 millió forintos Vállalkozásfejlesztési Célleírányzatot, amely főként a kis- és középvállalatokat segíti kamatmentes hitellel munkahelyteremtő beruházások céljából. A nagy érdeklődés miatt – várhatóan – növelni fogják majd a keretet.

Az önkormányzat – kihasználva a város külföldi érdekeltségű vállalkozásaival kialakított jó kapcsolatot – támogatja a kis- és középvállalatoknak az ún. beszállítói programokban való részvételét. Ugyanis csupán saját erejükre támaszkodva csak nagyon nehezen tudnak beszállítóként a hazánkban működő multikhoz kapcsolódni. A nemzetközi vállalatok általában előnyben részesítik fejlettebb, hagyományos partnereiket: egyrészt a régi kapcsolat miatt, másrészt a hazai kis- és középvállalatok alacsony minőségű termékei és pontatlanságuk miatt. Így a magyarországi vállalati modell leginkább egy szűk derekú homokórához hasonlítható – sok külföldi tulajdonban levő vállalkozás s rengeteg hazai kis- és középvállalkozás – vagy inkább a közöttük levő minimális kapcsolat miatt egy eldugult homokórához. Ráadásul sajátos módon a mai közgazdasági gondolkodás – mind a kormányzatnál, mind a kamaráknál – csak a hazai középvállalkozók beszállítóvá válását látják az előbb említett probléma megoldásaként, s elfeledkeznek azokról a középvállalkozásokról, amelyek – megfelelő forrásokkal rendelkezve – képesek lehetnének önálló piaci megjelenésre.

Erre pontosan Kecskeméten van egy kiváló példa: a Fornetti Kft. A sikertörténet 1979-ben indult, amikor Palásti József (pékmester) és barátja, Polyák Mátyás megkapták a mesterlevelet és otthagyták korábbi munkahelyüket: a kiskunfélegyházi sütödét. Akkor – 18 évesen – saját pékséget nyitottak Kecskeméten. Majd a kisipari vállalkozásból

1990-ben megalapították a P&P Pékáru Kft.-t. A multinacionális vállalatok ez idő tájt keményen nyomták lefelé az árakat, s a boltosoknak plusz szolgáltatást kellett nyújtaniuk, ha meg akarták tartani a vevőiket. Így 1997-ben létrehozták Kecskeméten a Fornetti Franchise látványpékség-hálózatot, melynek 1200 egységből álló hazai hálózata az egész országot lefedi. Sőt, a társaság 1999-ben átlépte az országhatárt is: ma már a régió országai (Szlovákia, Lengyelország, Csehország, Horvátország és Románia) után az EU piacaira (Németország, Belgium és Olaszország) készül. Külföldön a Fornetti már 800 egységet mondhat magáénak, amelyek a hazaiakkal együtt 5 ezer munkahelyet biztosítanak. A franchise cég indulótőkéje alig 3 év alatt megötszöröződött. 2000-ben pedig azon célból, hogy ki tudják elégíteni a teljes magyar és a megnövekedett nemzetközi fogyasztói piac igényeit, megkezdték a kecskeméti gyáregység bővítését. Emellett jelenleg Kecskeméten épül a Fornetti Franchise Export Központ is. Az alapítónak most már az jelenti az igazi kihívást, hogy az Egyesült Államokból és Ausztráliából is érdeklődnek az üzlet iránt. (K. Tóth, 2000) Hasonlóan indult el korábban világhódító útjára a megyeszékhely másik három „birodalma” is: a Zwack Unicum Rt. (1840), a Kecskeméti Konzervgyár (1900), illetve az Univer (1965).

Azért is van nagy szükség a magyar kis- és középvállalatok támogatására, mert arra is van példa (s Kecskeméten is volt: például a Bácsépszer Vállalat, a Raichle Magyarországi Rt.), hogy a külföldi tulajdonos sem tudta megoldani a magyar vállalat problémáját, sőt még rontotta azt. Illetve az is előfordult már, hogy felszámolás után a multi alacsonyabb munkaerőköltséggel dolgozó (például romániai) gyárba vitte ki a teljes termelést. Azonban ez inkább csak kivételnek tekinthető, hiszen a cégek csupán egy jól körülhatárolt köre hagyta el az utóbbi időben Magyarországot: egyrészt amelyek nem igényeltek magas szaktudást, másrészt pedig amelyek termékeiket nem a magyar vagy a regionális piacon, hanem világszerte kívánták értékesíteni.

Általánosságban azonban inkább az mondható el, hogy a külföldi befektetők horizontálisan tágítják magyarországi birodalmukat: első befektetéseiket – azok fejlesztése mellett – az ország más területein megjelenő új beruházások követik. Ezt a tendenciát Kecskemét városa is felismerte, s új kapcsolatok kiépítésére törekszik az országon belül.

### *Kecskemét és „az arany háromszög” kapcsolata*

A területi differenciálódás az elmúlt időkben s jelenleg is kielezi a kapcsolatokat a vezető nagyvárosok (különösen az egy központú országokban) és a vidéki térségek s ezek városai között. Kecskemét azonban a gazdasági-társadalmi egyensúly érdekében, illetve az „arany háromszögből” terjeszkedő multik becsábítása végett elejébe akar menni ezeknek az ellentéteknek.

Példaértékű összefogás van kialakulóban Kecskemét és Tatabánya között. Ennek megnyilvánulása, hogy Halász István (a Baustar Kft. és a Tatabányai Ipari Parkot üzemeltető és fejlesztő IPH Kft. tulajdonosa és ügyvezetője) egy 2000-ben tartott Kecskemét–Tatabánya találkozón elmondta, hogy a Baustar Kft. szívesen kapcsolódna Kecskemét önkormányzatához, szerepet vállalva a város tulajdonában lévő ipari park további fejlesztésében.

2000 decemberében *Josef von Ferenczy* kezdeményezésére Székesfehérvár és Kecskemét között együttműködési megállapodás született. Az egyezmény túlmutat a rendezvényszervezésekkel összefüggő eseti kapcsolatokon, elsősorban azzal a céllal jött létre, hogy egyrészt országos mintaként szolgáljon, másrészt előnyt jelentsen az uniós csatlakozási beilleszkedésük.

A dél-alföldi régió belül is szükség volt ilyen megállapodásokra, hiszen a régióközpontért folytatott küzdelem akár alá is áshatja a megindult gazdasági fejlődést. Éppen ezért a Dél-alföldi Regionális Fejlesztési Tanács – példás módon – leosztotta a megyék között a feladatokat. Eszerint Békés megye az idegenforgalmi, a foglalkoztatási központ, Csongrád az oktatási, egészségügyi és mezőgazdasági bázis, míg Bács-Kiskun a pénzügyi-vállalkozói centrum.

Eddig Kecskemét város fejlődését középpontba állítva vizsgáltam a multinacionális vállalatok szerepét. Emellett kíváncsi voltam arra is, hogy maguk a multik hogyan vélekednek lehetőségeikről, illetve mennyire elégedettek dolgozóik. Végezetül pedig arra keresem a választ, hogy a kecskeméti véleménye kedvezőbb-e az országosnál a külföldi érdekeltségű vállalkozásokról, tudva azt, hogy a város fejlődésében mekkora volt a szerepük.

## **Reflektorfényben a kecskeméti multik**

### *Az üzemek vezetőinek véleménye itteni lehetőségeikről*

Elsőként tehát azt vizsgáltam, hogy a különböző külföldi tőkerészesedéssel működő vállalatok miért Kecskemétet választották, s időközben e választásukat megbánták-e.

A fékrendszerek gyártásával foglalkozó Knorr-Bremse AG esetében egy üzemének Kecskemétre (s egyáltalán Magyarországra) telepítésében – a kedvező általános politikai és gazdasági klíma mellett – szerepet játszott az európai piac liberalizációja során kiéleződött verseny, amely miatt a járműárak 30 százalékkal estek. Az ár- és költségcsökkentési verseny rákényszeríti még a nagy nemzetközi konszerneket is, hogy termelésüket olyan országokba telepítsék, ahol a bérek alacsonyabbak, viszont jól képzett munkaerőt találnak. Egyes felmérések szerint Nyugat-Európában a gyári alkalmazottak és a mérnökök bére között 8-10-szeres a különbség. Hazánkban ez az arány csupán négyszeres, ráadásul mindez alacsonyabb bérszínvonalon. (Versenyképes..., 1996)

A gépgyártásban jelentős szerepet játszó Thyssen Industrie AG kecskeméti gyáralapítását szintén az alacsonyabb termelési költség, a jól képzett munkaerő, illetve a könnyű megközelíthetőség magyarázza. Tizenhétféle megvizsgált szempont (például a terület nagysága, ára, megközelíthetősége, potenciális növelhetősége, a talaj szennyezettsége) alapján öt magyarországi színhely közül esett a választás Kecskemétre. Hazánkban pedig alapvetően a két ország (Magyarország és Németország) hagyományos szoros együttműködése, a magyarok „hallatlan kreativitása”, illetve a korai gazdasági jogszabályalkotás (a 80-as évek végén) vonzotta. Emellett magasabb képzésszint-elvárásokkal működő üzemüknek jó a kapcsolata a Kecskeméti Regionális Fejlesztő és Képző Központtal, így az esetleges tudáshiányt könnyen pótolni tudják. (Barta, 1994)

Az ipari építészeti területén tevékenykedő Hilti-csoport már a 70-es évek elejétől vásárolt reszelőket a kecskeméti Reszelőgyártól. Annyira meg voltak elégedve a nyújtott minőséggel és a gazdaságos termeléssel, hogy már az elején felmerült a gondolat: érdemes lenne Kecskeméten egy Hilti-gyárat alapítani. Először csak vegyes vállalatot hoztak létre 1989-ben: a Hilti 51 százalékos, a Kéziszerszámgyár 40 százalékos és az Interag 9 százalékos tulajdonrészével megalakult a Minov Szerszám Kft., mely már az első évét is nyereséggel zárta. Így 1990-ben az anyavállalat megvásárolta a magyar tulajdonrészt, és 1991. január 1-jétől 100 százalékos svájci tulajdonú cékként, a Hilti Szerszám Kft. keretei között működik a kecskeméti telephely. (Hídfőállítás..., 1996) A konzern választásában szerepet játszottak a tradíciók is, hiszen első gyárait is kisebb lélekszámú, nem világvárosi jellegű helységekbe telepítették. Egyébként a kecskeméti városvezetéssel, mely a letelepedéshez az ipari övezet jelentős területű telkét ajánlotta fel nekik megvételre, az első pillanattól kezdve jó a kapcsolatuk.

Az 1965-ben alapított Axon' francia–német multinacionális cég 2001. március 8-án nyitotta meg első közép-európai bázisát Kecskeméten. A 140 millió forintos beruházással megalapított, jelenleg 45 főt foglalkoztató kecskeméti egységben a szórakoztató elektronikai kábelek, illetve autókba építendő, kormányra szerelt légszákkábelek vég szerelése folyik. Az Axon' kecskeméti jelenléte egyben kivételnek is tekinthető, ugyanis a francia beruházók általában Budapest–Bécs közötti térségbe telepítik gyáraikat. Kecskemétre, a város kiváló pozíciói (a főváros és Jugoszlávia között félúton van, néhány száz méterre az autópályától) miatt került a választásuk. (*Kábel és...*, 2001)

Általánosságban elmondhatjuk azonban, hogy a befogadó város adottságai alapvetően meghatározzák a multik tevékenységének jellegét, eredményeit. Azaz nem várható, hogy majd a multik „török magukat” az adott város szellemi, technológiai és gazdasági fellendüléséért. Éppen ellenkezőleg, a meglévő viszonyok konzerválóiá válhatnak, ha a város gazdasága elég zárt, ha a vállalatstruktúra nagyon koncentrált, s ha a vezetés nem tesz erőfeszítéseket a világpiacon integrálódás érdekében. (*Hamar*, 1998) Megállapítható emellett, hogy a sikeres magyarországi külföldi érdekeltségű cégek többsége a magyar iparban korábban már sikeres és jelentős fejlesztési háttérrel rendelkező cégek hagyományaira támaszkodik. Így nem véletlen, hogy legtöbbször a privatizáció során telepedett le Kecskeméten (Heinz→Kecskeméti Konzervgyár, Cofinec→Petőfi Nyomda, Knorr-Bremse→Szerszámpari Művek, Phoenix Mecano→Dutép, Hilti→Kéziszerszámgár). Ezen a ponton azonban célszerű eloszlatni egy elterjedt félreértést: noha a privatizációs bevételeken belül a devizabevételek aránya jelentős, az összes hazánkba áramlott külföldi működő tőke nagyobb része nem a privatizáció során áramlott az országba. „Zöldmezős” beruházásként is több kecskeméti céget alapítottak külföldi befektetők. Példaként említhetjük a Thyssent vagy az Airvent Légtechnikai Kft.-t, mely 1990-től gyárt légtechnikai termékeket svéd–magyar tulajdonú kecskeméti központi telephelyén.

A további beruházások, fejlesztések pedig azt bizonyítják, hogy a külföldi vállalkozók elégedettek a termelési eredményeikkel, illetve a város által nyújtott lehetőségekkel. Hálájukat pedig úgy mutatják ki, hogy népszerűsítik városunkat külföldön különböző konferenciákon. A vezetők elégedettsége azonban nem elég, hiszen a munka hatékonyságát a dolgozók megelégedettsége is nagymértékben befolyásolja.

### *Az alkalmazottak munkájukkal való elégedettségének vizsgálata*

A dolgozók és a multik viszonyának vizsgálatához készítettem egy kérdőívet (*lásd Függelék I. kérdőív*), melyet a város öt legjelentősebb külföldi tőkeberuházással működő cégéhez juttattam el. A kitöltött kérdőíveket háromféle megközelítésben értékeltem ki.

Elsőként *Robert Kovachnak*, a Nemzetközi Menedzser Központ munkatársának a munkahelyi stressz mérésére kidolgozott módszerét használtam fel. (*Kovach*, 1993) Ennek az a lényege, hogy felsorol különböző – munkahellyel kapcsolatos – állításokat, s a kérdőívet kitöltőnek jelenlegi állására gondolva kell egy skálán meghatározott számokkal válaszolnia arra a kérdésre, hogy hányszor érezte igaznak a megállapításokat. Négy válasz közül választhat: soha (1), néha (2), gyakran (3), majdnem mindig (4). A kérdőív értékelése úgy történik, hogy a kapott pontszámokat össze kell adni. A maximum eredetileg 56, de én 14 megállapítás helyett 26-ot használtam, így a maximális összpontszám 104. A pontszámok 63-tól 76-ig azt jelzik, hogy munkája erős stresszrel jár, 76 pont felett pedig már azt, hogy a munka idegileg rendkívül megterhelő. Vizsgálatomnak elsősorban nem az volt a lényege, hogy az öt vállalatot hasonlítsam össze, hanem hogy a multikat, illetve a városban működő magyar tulajdonú cégeket. Az eredmény önmagáért beszél. A feldolgozott közel kétszáz kérdőív – melyek kitöltőit vélet-

lenszerűen választottam ki a cégeken belül – során nem találtam egyetlen olyan külföldi érdekeltségű vállalatnál dolgozó személyt sem, akinek pontszáma 63 fölött lett volna. A különböző vállalatoknál az átlagos „stresszpontszám” a következő volt: Hilti – 50 pont; Knorr– Bremsse – 47,9; Phoenix Mecano – 49,5 pont; Thyssen – 44 pont; ARP – 51,9 pont. Ezeknél a cégeknél tehát az átlag 48,66 pont. Ezzel szemben a magyar kézben levő vállalatoknál az átlag 71,13, ami már maga is erős stresszt jelez. A megkérdezettek 37,5 százaléka rendelkezett 63 pont feletti értékkel. S ugyanilyen az aránya azoknak, akik 76 pont felett voltak.

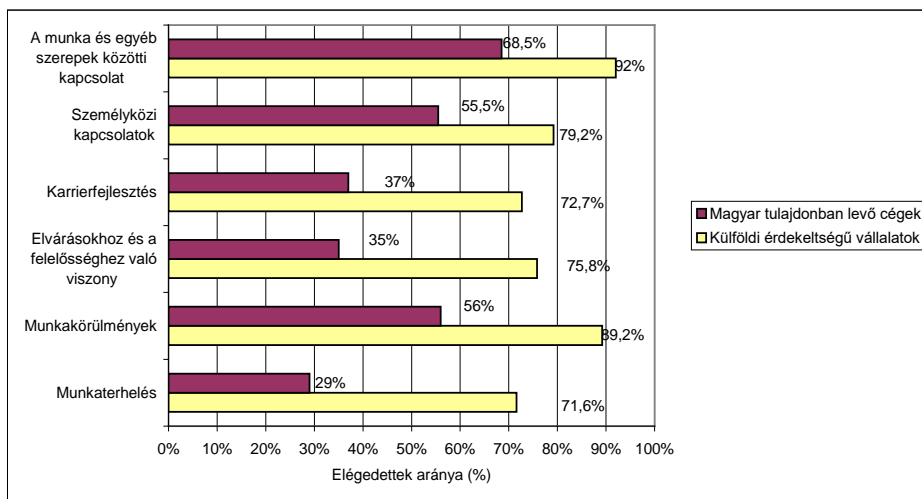
A második vizsgálatot azért végeztem, hogy kiderítsem, hogy a munka melyik része az, mellyel a multiknál dolgozók annyira meg vannak elégedve, illetve a másik csoport esetében mi váltja ki ezt a nagyfokú elégedetlenséget. A munkahelyi stressz 6 forrása alapján elemeztem ugyanazt a kérdőívet a következőképpen. A négyfokozatú skála elemeit négy másik megállapítással helyettesíttem: soha → maximálisan elégedett, néha → elégedett, gyakran → elégedetlen, majdnem mindig → maximálisan elégedetlen. Az alábbiakban a 6 fő munkahelyi stressz forrásairól írok. Az első a munkaterhelés, amely magában foglalja a „túlterheltséget” (=túl sok tennivaló, kevés idő, hiányzó feltételek) mellett az „alulterheltséget” is (=túl kevés követelmény, következtelen munkaszervezés). A munkaterhelést a 3., 11., 19., 20., 22., 23. kérdések alapján vizsgáltam.

A második determináns: a munkakörülmények (=üzembiztonság, egészségügyi és higiéniai feltételek). Ezek a környezeti stresszokozók különösen veszélyesek, hiszen hatásaik idővel megsokszorozódnak, felhalmozódnak és más stresszforrásokkal is kölcsönhatásba lépnek. A munkakörülményekre az 1., 2., 4., 5., 25. megállapításban kérdeztem rá.

A harmadik tényező a szerepkonfliktus vagy bizonytalanság (=túl magas elvárások, bizonytalanság a feladatok és a felelősség terén). A szerepkonfliktust vagy bizonytalanságot pedig a 7., 9., 10., 15., 16. kérdés alapján vizsgáltam.

1. ábra

### Elégedtség aránya a kecskeméti külföldi érdekeltségű vállalatoknál, illetve a magyar tulajdonban levő cégeknél



Negyedik stresszforrásként a karrierfejlesztést szerepeltettem. Ez egy meglehetősen összetett tényező, hiszen az előléptetés elmaradása, de a túlzott előléptetés is stresszt vált ki. Az utóbbi azért, mert az alkalmazott olyan munkakörbe kerül, ami meghaladja a képességeit. Az esetleges karrierfejlesztéssel kapcsolatos stresszt a 13., 18., 26. kérdésekben kutattam. Idesoroltam a munkahely biztonságának vizsgálatát is, ami a magyar gazdaság egyik kényes kérdése napjainkban.

Az ötödik a személyközi kapcsolatok (= munkakapcsolat a felettesekkel, alárendeltekkel, illetve a kollégákkal). Ehhez a 6., 8., 14., 17., 24. kérdés tartozik.

Utolsóként pedig az esetleges munka és egyéb szerepek közötti konfliktusokat érintettem (12., 21. megállapítás). Mivel ezek a szerepek néha egymásnak ellentmondó követelményekkel járnak, gyakran válnak a stressz fő forrásává.

E vizsgálat is csak megerősítette azt aényt, hogy a multinacionális vállalatoknál dolgozók elégedettebbek munkájukkal, mint a kontrollcsoport (lásd 1. ábra).

A leginkább szembetűnő eltérés a munkaterhelés esetén látható. A 71 százalékos elégedetlenséggel szemben a külföldi tulajdonú cégeknél ez az arány csupán 28,4 százalékos, ami nem a terhelés visszafogottságával magyarázható, hanem az ésszerű munkaszervezéssel. A munkakörülményeket vizsgálva is a multik előnyét tapasztalhatjuk, ami nem meglepő, hiszen jelentős összegeket költenek új berendezésekre. A vésőgyártással foglalkozó Hilti Szerszám Kft. már 15 évre előre rögzíti technológiai kalendáriumában fejlesztési terveit. A terjeszkedéssel párhuzamosan pedig fokozatosan növelik a külföldi érdekeltségű cégek foglalkoztatottainak számát. Ezzel szemben a magyar tulajdonban levő cégeknél pontosan az ellenkezőjét tapasztalhatjuk: egész osztályokat, részlegeket szüntetnek meg. A magyar vállalatoknál a karrierfejlesztéssel való elégedettség alacsony arányát (37 százalék) az is magyarázza, hogy a megkérdezettek háromnegyede azt nyilatkozta, nem halad a pályáján úgy, ahogy szeretne (nincs mód magasabb szakképzettség elérésére). Ezzel szemben a külföldi tőkeberuházással működő cégek évről évre nagy összeget fordítanak a dolgozók szakmai fejlesztésére. Ezt jól mutatja az a felmérés is, mely alapján karrierfejlesztési lehetőségeikkel a foglalkoztatottak 72,7 százaléka meg volt elégedve (ez a magyar vállalatoknál csak 37 százalék volt). A fenyegetett munkahely mellett gyakori a dolgozók körében a szerepbizonytalanság is, mivel jelentős a bizonytalanság a munkafeladatok és a felelősség körül. Többségük szinte „beszélő szerszámnak” érzi magát, hiszen 75 százalékuk nem hasznosíthatja elképzeléseit munkája során (ugyanaz az arány a multiknál csupán 18 százalék). Mindemellett többségük (63 százalék) a sok egymásnak ellentmondó utasítás miatt még azzal sincs tisztában, hogy mit várnak tőlük. A multiknál mindez másként működik: például a Hiltinél a vezetők sokkal több felelősséget adnak át a dolgozóknak, akik számára a munka így sokkal érdekesebbé, felelősségteljesebbé válik. Mára a dolgozók közel fele végzi a munkáját önellenőri rendszerben, ami azt jelenti, hogy saját aláírása a garancia munkája kifogástalan minőségére. A bérezés pedig a minőségtől, mégpedig a kollektív teljesítmény minőségétől függ, hiszen a munkatársak csapatokban végzik tevékenységüket. Ennek következtében nem meglepő, hogy a náluk dolgozóknak több mint 80 százaléka érzi azt, hogy bevonják feletteseik a munkájukat érintő döntésekbe. Azonban éppen ez a lényege a Hilti-kultúrának: a lehető legjobb együttműködés a dolgozók és a vezetők között. S nemcsak szakmai együttműködésre gondolnak, hanem az üzem magát egy „nagy családnak” titulálva indulás óta szem előtt tartja a dolgozók egészségének megőrzését, s így állandó orvosi szolgáltatást működtetnek, illetve minden dolgozó évente 25 belépőt igényelhet a városi uszodába. (*Tízéves a Hilti...*, 1999) A Hilti mellett a többi külföldi cég is nagy hangsúlyt fektet erre. A személyközi kapcsolatok terén a magyar tulajdonban levő vállalatok dolgozóinak többsége (55,5 százalék) is elégedettnek mondható. A multikhoz képest azonban még így is kisebb az arányuk, ami azzal magyarázható, hogy ehhez a tényezőhöz kapcsoltam a 17. megállapítást („A keresetemmel nem vagyok megelégedve”), amivel csak



a megkérdezettek 12 százaléka nem értett egyet. S attól függetlenül, hogy a multik Kecskemétre való településének egyik fő indoka az alacsony bér volt, dolgozóik az átlagost meghaladó bért kapnak, az egyéb kiegészítő jövedelmek mellett. Mindez általánosan is elmondható a külföldi cégekről: a Hay Menedzsment Tanácsadók budapesti irodájának 2000-ben végzett felmérése alapján a multik átlagosan 60 százalékkal fizetnek többet a megfelelő munkakörökben, mint a hazai tulajdonban levő cégek. (Poór, 2001) A külföldi tőkerészesedéssel működő cégeknél még így is csupán a megkérdezettek fele volt megelégedve a fizetésével. Talán azért, mert tisztában vannak azzal, hogy a külföldi cégek magyarországi bérei jóval a külföldi bérek alatt vannak. Például a hazai menedzserek fizetései – minden tévhit ellenében – kb. 25 százalékát teszik ki a német, osztrák, sőt még a lengyel vezetők fizetésének is. Az adminisztratív és fizikai munkakörökben pedig még ennél is nagyobb elmaradást figyelhetünk meg: a bérek alig érik el a német fizetések egyötödét. Az utolsó stresszokozó esetében mindkét csoport esetében magas volt az elégedettség aránya: a multiknál 92, a magyar tulajdonban levő cégeknél pedig 68,5 százalék. Az utóbbinál az alacsonyabb arány forrása az, hogy 50 százalékukat nem vonzza az előállított termék fontossága. A másik csoportnál csupán 16 százalék van hasonló véleményen, ami nem magával a termékkel (például véső, fékrendszer), hanem azzal magyarázható, hogy a dolgozók nem csupán termelnek, hanem a kisebb döntésekből (például minőségbiztosítás, logisztika terén) is kiveszik a részüket.

A harmadik féle vizsgálat a Herzberg-féle kéttényezős elméleten (Klein, 1980) alapul, mely szintén a külföldi tőkerésszel működő vállalatok foglalkoztatottainak magasabb fokú elégedettségét tükrözi. Az elmélet alapja az a feltételezés, hogy a munkához való viszonyt befolyásoló tényezőket két csoportra oszthatjuk. Az első csoport, a „motivátorok” csoportja a munkával való elégedettséget befolyásolja. Ide tartoznak a közvetlenül a munkafolyamattal összefüggő pozitív hatások: az önmegvalósítás sikeresége, személyiségfejlődés, sikeres szakmai továbbképzés stb. A motivátorokhoz való negatív viszonyulás még nem okoz elégedetlenséget, csak egy olyan állapotot, amit az elégedettség hiányának nevezhetünk. A motivátorok megítélésének vizsgálatát a 7., 9–13., 15–16., 18–19., 21., 23., 26. megállapítás alapján végeztem. A magyar tulajdonú cégeknél Herzberg szerint az elégedettség hiányáról beszélhetünk, hiszen a motivátorokkal a megkérdezetteknek csupán a 39 százaléka volt elégedett (a multik esetében ez az arány 75,6 százalék).

A másik hatótényező-csoport, amelyet „mentálhigiénés” tényezőknek nevezünk, a munkakörrel szembeni elégedetlenség kialakulását befolyásolja. Idetartoznak a munkakörülmények, a munkaszervezési tényezők és a munkahelyi légkör. Ha ezeket a tényezőket optimálisan alakítják ki, még nem következik be a munkával való megelégedettség, csak nem lép fel kimutatható formában az elégedetlenségi érzés. Mindez nem mondható el a magyar tulajdonban levő cégekről, hiszen a dolgozóknak csak 49 százaléka volt megelégedve a higiénnel (a multiknál 82,4 százalék).

Mindhárom vizsgálat ugyanazt a tényt bizonyította: a külföldi érdekeltségű cégek foglalkoztatottjai munkájukkal egészében véve elégedettebbek, mint a kontrollcsoport tagjai. Ennek következtében a magyar tulajdonban levő cégek példaképnek tekinthetnek a külföldi beruházásokat a már tovább nem halogatható munkaát szervezés során.

### *A külföldi beruházások megítélése a kecskeméti lakosság körében*

A külföldi befektetők megjelenése nem csupán beruházási, pénzügyi kérdés, hanem számtalan társadalomszociológiai problémát is magában hordoz. Ennek az az oka, hogy a magyaroknak mentálisan is fel kell dolgoznia a külföldiek munkáltatóként való

megjelenését, illetve térnyerését. A Taylor Nelson Sofres Modus Gazdasági és Társadalmi Marketing Tanácsadó Kft. 1992 és 2000 között folyamatosan felméréseket végzett a magyar lakosság körében a külföldi tőke megítélésével kapcsolatban. (Kurtán *et al.*, 2000) Kérdőívüket (lásd *Függelék 2. kérdőív*) felhasználva elvégeztem a felmérést Kecskeméten is. A következőkben vizsgálatom eredményeit írom le, összehasonlítva az országos adatokkal, s közben keresem a magyarázatot az esetleges eltérésekre.

A felmérés alapján kiderült, hogy a kecskemétiiek kedvezőbben ítélik meg a városban megjelenő multikat. Például az első kérdésre (Egyetért-e azzal, hogy magyar vállalkozásokban külföldiek tőkerészesedést szerezzenek?) 8 százaléuk válaszolta azt, hogy nem ért egyet. Az országos felmérés alapján a megkérdezettek 32 százaléka válaszolta ugyanezt. A második kérdés (Maximum mekkora legyen a külföldiek tőkerészesedése a magyar vállalatokban?) esetén is hasonlókat állapíthatunk meg. 50–99 százalékos külföldi tőkerészesedéssel országos szinten csupán 4 százalék értett egyet, míg a megyeszékhelyen 62 százalék. A 100 százalékos részesedést a kecskemétiiek 24 százaléka fogadta el (az országos átlag 2 százalék). Mindez több dologgal is magyarázható. Például a külföldi vállalkozások emelték ki a várost a válságból, amiért hálás a lakosság. Az előbbi felmérés alapján a multik jó munkáltatónak is bizonyulnak. Harmadsorban pedig a helyi problémákra való érzékenységüket is meg kell említeni. Például a Hilti Szerszám Kft. alapítójuk (Martin Hilti) 80. születésnapját 1995-ben úgy ünnepelte, hogy egy társadalmi munkanap összegével felajánlást tett, mellyel az SOS Gyermekfalú Gyermekeiért alapítványt támogatták. (A teljes összeg 200 ezer forint volt.) Emellett többször tartottak már nyílt napot, amikor a dolgozók családtagjain kívül a gyermekfalú több családját is meghívták egy kis játéokra. Az üzem 1996-ban pedig a helyi tűzoltóságot támogatta, amikor is két 586-os számítógépet ajándékozott neki. (Addig nem volt saját gépük.) Még a vértranszfúziós állomással is állandó kapcsolatban állnak, s már több alkalommal rendeztek az üzemben véradást.

Az Axon-csoport is alig telepedett le a megyeszékhelyen máris a helyi művészek (Nemzetközi Kerámia Stúdió, M. Bodon Pál Zeneiskola) pártfogója lett. Jozeph Puzo, az Axon-csoport elnöke ezt azzal magyarázta, hogy a művészek pártfogolásával mintegy összefüggést akarnak sugallni az általuk és a művészet szintjén képviselt új lehetőségek között. Persze van ennek konkrétabb oka is. Ugyanis azzal, hogy megjelenik a cég neve valamilyen kulturális tevékenység támogatásával kapcsolatban, a cég biztosítja egyben a sajtónyilvánosságot is. Ez pedig nem elhanyagolható szempont, mivel – mint ahogyan Jozeph Puzo fogalmazott – „feladja a leckét a versenytársaknak is, hogy íme itt egy cég, amely nem egyfajta vakbuzgó módon csak a saját dolgait intézi, hanem kitekint az őt befogadó kulturális környezetbe is”. (Kábel *és...*, 2001)

Mindkét cég esete egyértelmű cáfolat azokra az egyre általánosabb véleményekre, hogy a multik érzéketlenek a helyi sajátosságokra, s teljes mértékben kihasználják nemzetfelettségüket (az egyenlőtlen alkupozíciót).

A 3. és 4. kérdésre (Dolgozna-e külföldi tőkerészesedéssel működő cégnél?; Dolgozna-e olyan munkahelyen, ahol a közvetlen főnöke nem magyar?) adott válaszok is csak megerősítették a kecskemétiiek jó kapcsolatát a külföldi beruházásokkal. Például az elsőre az országos felmérés alapján az emberek 32 százaléka válaszolta azt, hogy nem dolgozna. Ezzel szemben a megyeszékhelyen a megkérdezetteknek csupán 1 százaléka volt hasonló véleményen. A 4. kérdés esetén is hasonló eltérést tapasztalhatunk („nem” válasz: országos adat – 40, helyi adat – 3 százalék).

Az „ideális” főnök nemzetiségének kutatása során azt tapasztalhatjuk, hogy a város lakói nem csupán német és amerikai (legáltalánosabb) felettest tudnak elképzelni. Mindez magyarázható a város fejlett és szerteágazó külkapcsolataival, melyeken keresztül a

városlakók már több nemzet kultúrájával megismerkedhettek. Például Kecskemét 10 várossal tart fenn testvérvárosi kapcsolatot: Hyvinkää (Finnország), Rüsselsheim (Németország), Arcueil (Franciaország), Coventry (Anglia), Dornbirn (Ausztria), Nahariyya (Izrael), Szimferopol (Ukrajna), Viborg (Dánia), Marosvásárhely (Románia), Galánta (Szlovákia). Együttműködési megállapodást írtak már alá Aomorival (Japán), Kolomnával (Olaszország) és Mianyanggal (Kína).

A 6., 7. és 8. kérdés a külföldi érdekeltségű vállalkozások előnyeire, hátrányaira kérdezett rá, illetve arra, hogy melyik a domináns. Ezek a legérdekesebb pontjai a vizsgálatnak, hiszen fény derül arra, hogy valójában mi is a véleményük a megkérdezetteknek a multik szerepéről. Sajnos még kevés az információ az országunkban megtelepedett multinacionális vállalatok gazdasági szerepéről, de annál több a szélsőséges, érzelmektől túlfűtött vélemény. A 7., illetve a 8. kérdésben választ kaphatunk arra, hogy ezek a „dicsőítések”, rágalmak mennyire találnak befogadóra Kecskeméten. Már eleve a megyeszékhely lakóinak csupán 5 százaléka mondta azt, hogy a külföldi tőkerésszel működő vállalatoknak a hátrányai vannak túlsúlyban (az országos felmérés szerint 35 százaléknak).

Előnyeiket tekintve nem tapasztalható jelentős eltérés a városi, illetve az országos adatok között (kiv. „piacot biztosít” megállapítás). Mindez nem meglepő, hiszen ki az, aki nem ért egyet azzal, hogy a multik megjelenése az ipari-gazdasági fellendülés forrása. *Török Ádám* ezt a hatásukat a külföldi beruházások ún. blue chip jellegével magyarázta. Eszerint a világhírű vállalatbirodalmak akár (relatív) kis összegű, nem túl nagy hasznot ígérő befektetései rendkívüli vonzerőt jelentenek a többi tőkeerős beruházó számára. Hiszen megjelenésüket követik beszállítóik, pénzügyi kapcsolataik, és ezáltal mérséklük az adott város befektetési kockázatát. (*Hamar*, 1998)

A 5–7. előnyt tekintve korábban már írtam arról, hogy a külföldi érdekeltségű vállalatok nagyszámú munkahelyet teremtenek, mégpedig olyat, ahol a foglalkoztatottak szívesen dolgoznak. Jól jelzi ezt (a munkával való elégedettség vizsgálata mellett), hogy a kérdőív 2. kérdésénél a multiknál dolgozók 30 százaléka fogadta el a teljes külföldi tulajdont, míg a magyar tulajdonban levő cégek dolgozóinak esetében ez az érték 10 százaléknak.

A kecskemétiak közül azonban kétszer annyian vélték úgy, hogy a külföldi beruházások fő előnye az új piacok szerzése, mint a magyarok általában. Ennek a város multijainak kiterjedt külkapcsolatai az oka. Például a Knorr-Bremse 18 országba exportálja fékrendszerait, s a Kecskeméti Konzervgyár termékeit is már 30 országban vásárolják.

Az eredeti kérdőívet kiegészítettem egy ponttal: a megkérdezettek arra kértem, hogy röviden fejtsek ki véleményüket a multinacionális vállalatok szerepéről a város fejlődésében. Többségében a 8. kérdésben már említett előnyöket említették, de szerepelt néhány új gondolat is a válaszok között, melyek közül az alábbiakban négyet szeretnék idézni: „A multik segítik a hazai kisvállalatokat mint beszállítóikat az érvényesülésben: piacot teremtenek számukra, követelményrendszerükkel irányt mutatnak, s rákényszerítik őket a folyamatos technológiai fejlesztésre.” ... „A multik ismertebbek teszik a várost itthon és külföldön.” ... „A külföldi cégek általában magasabb béreket biztosítanak, ami meg is látszik a kecskemétiak növekvő életszínvonalán.” ... „Ezek a vállalatok gondozott, ápolt környezetet teremtenek, ami a város szempontjából nem elhanyagolható.”

A hátrányokat tekintve a megkérdezettek jelentős hányada (31 százalék) volt azon a véleményen, hogy „kiszorítják a magyar termékeket”, s egyben ők a felelősek a gazdaság importigényességének növekedéséért. Pedig a kecskeméti multik már számtalan esetben bizonyították, hogy ez nem igaz. Például a Knorr-Bremse esetében az export-import arány: 85-15 százalék. A vállalat már 68 magyar alkatrészgyártóval működik

együtt, ami 50 százalékos részesedést jelent a gyár alkatrész-berendezéseiből. A magyar cégek azonban többnyire pénzhiánnyal küszködnek. Túl nagy terhet ró rájuk a több millió forintért beszerezhető minőségbiztosítási tanúsítvány és a termékfejlesztés. Éppen ezért a Knorr-Bremse segíti őket: alapanyagokat, szerszámokat szerez be számukra, s folyamatos konzultációt tartanak a költségsökkentési lehetőségekről. (*Beszállítói konferencia...*, 1998)

A külföldi érdekltségű cégek azonban nemcsak a magyar alkatrészeket, hanem a magyar szakembereket is preferálják. Például a Knorr-Bremse AG célja Kecskeméten az volt, hogy igazi „magyar” vállalatot hozzon itt létre. A Thyssen Kft. pedig már olyan jelentős munkaerőhiánnyal küzd, hogy ha nem sikerül kecskemétiakkal feltöltenie a szükséges létszámot, akkor Debrecenből, illetve Miskolcra hoz ide jól felkészült dolgozókat. Ezért nem véletlen, hogy a 4., illetve 9. megállapítással („csökken a munkalehetőség”, „kisebb jövedelmek”) a megkérdozteteknek csupán 1 százaléka értett egyet.

A másik szélsőséges vélemény a multikkal szemben, hogy egyszerűen csak piacot szereznek itt, s csak a termelési munkába vonják be hazai leányvállalataikat. Mindenesetre a Kecskeméten megtelepedő „ipari óriások” nem bizonyítják ezt a feltételezést. A Hiltinél például 2000. január 1-jétől nemcsak termelnek, hanem – magasan képzett szakemberek segítségével – fejlesztenek is. Ezáltal ettől az évtől a kecskeméti cég lett a vésőfejlesztés centruma. A Knorr-Bremse is 1994-től folyamatosan telepíti át hazánkba a kutatás és fejlesztés (K+F) részlegeit. 1995-ben létrehozott fejlesztőcsoportjának létszáma ma már több mint 100 fő. 1999 egyik fő eseményeként egymilliárd forintos beruházással új fejlesztési központot létesítettek hazánkban. 2000-ben pedig profiltisztítást hajtottak végre a csoportnál, melynek következtében újabb termékek gyártását helyezték át Magyarországra az angol, francia és német gyárakból. Az Axon’ csoport is már a gyárvatáskor szolt fejlesztési terveiről: Bár most az egész gyártási folyamatnak csak a végét (a szalagok méretre vágását és hajlítását) helyezték a „hírös városba”, a jövőben teljesen integrált gyártást szeretnének itt megvalósítani. A kecskeméti gyáregységet Közép-Európa legnagyobb kábelgyárává szeretnék fejleszteni, mely kifejezetten a szalagkábel gyártására specializálna.

Fontos leszögezni azt, hogy „a külföldi cégek a kutatási és fejlesztési monopóliumokat csak akkor hajlandók megosztani, ha a magyarországi közreműködők valóságos partnereik és ugyancsak versenyképes műszaki-tudományos ismereteket adnak cserébe.” (*Lőrincz*, 1998, 29. o.) Éppen ezért nagy súlyt kell fektetni a hazai K+F fejlesztésére. Azonban a statisztikák azt mutatják, hogy hazánkban a K+F-re fordított összeg és a GDP aránya – nemzetközi összehasonlításban (2,2 százalék) – rendkívül alacsony: kb. 0,7 százalék. Ráadásul évről évre visszafejlődő kapacitással kell számolnunk. Természetesen egy olyan kis ország, mint amilyen Magyarország, jövedelmének csak viszonylag alacsony hányadát tudja e célra fordítani. Önmagában nem is ezzel van a baj. Sok kis ország (például Dánia) sem képes sokkal többet kutatásra fordítani, de amit erre szán, azt legalább sokkal koncentráltabban teszik. Magyarországon viszont egy korábban szélesebb spektrumon kiépített, sorvadó kutatói bázis van, amit mielőbb át kellene alakítani a multik igényeit is figyelembe véve. A K+F szerepét a kormányzat is felismerte: a Széchenyi-tervvel 2002-re a GDP százalékában kifejezett K+F támogatást 1,5 százalékra tornázzák fel. Ebből a célból három tervet dolgoztak ki. A kutatók átlagosan 30 százalékos béremelésével vonzóbbá teszik a kutatói pályát, s a költségvetésből a kutatófejlesztő műhelyek megerősítésére is jelentős többletforrást különítenek el. A harmadik program pedig egyes kutatási programok versenypályázati finanszírozására vonatkozik. Az előbbi tervek 2001-ben 5,7 milliárd, 2002-ben pedig 10 milliárd forint áll rendelkezésre a költségvetésből. (*Kovács*, 2001)

Összefoglalva felmérésem eredményeit elmondhatjuk, hogy a kecskeméti lakosságnak egyértelműen jobb a véleménye a külföldi érdekeltségű cégekről, mint az ország lakóinak általában. Ezért lehet a lakosságot is bevonni az aktív marketing tevékenységébe, aminek következtében egyre több külföldi befektető jelezte már beruházási szándékát.

## Összefoglalás

Napjainkban Kecskemét vezetésének fő célja az, hogy a város felzárkózzon Szegedhez, illetve helyzetbe kerüljön az EU-csatlakozás során. Ez a regionális „kistigris” szerep azonban nem áll távol a várostól, hiszen a középkor óta a megyeszékhely a magyar városfejlődés egyik fő példája. A rendszerváltást követő gazdasági összeomlásból is szinte Magyarországon elsőként emelkedett ki. Ez azonban jórészt a városban megjelenő külföldi érdekeltségű cégeknek (pl. Hilti Szerszám Kft., Phoenix Mecano Kecskemét Kft., Thyssen Kft., Knorr-Bremse, ARP Kft.) köszönhető. A multik – átvéve a magyar vállalatokat – sokszor 50-60 százalékkal növelték a termelékenységet, új munkahelyeket teremtettek, javították a munkamórált, növelték a béreket, s új piacokat szereztek. A külföldi befektetők mellett azonban nem szabad elfelejtenünk a város utolsó három polgármesteréről (*Merász József, Katona László, dr. Szécsi Gábor*), akik különféle módon megteremtették azokat a feltételeket, melyeknek következtében mára a városba csaknem 15 milliárd forint külföldi működő tőke beáramlását regisztrálták. S ezzel még nem zárult le a folyamat, hiszen ahogy dr. Szécsi Gábor is fogalmazott: „Kecskemét a lehetőségek városa.” „Részben a már kihasznált lehetőségeké, de inkább még a kiaknázhatóké.” (*Kecskemét a...*, 1999) Azonban a jó kapcsolat kölcsönös: nemcsak a külföldi konszernek fektetnek be szívesen a városba, hanem a kecskemétiak is kedvezőbben ítélik meg őket, mint az ország lakossága általában, s szívesen dolgoznak náluk.

A „hírös városban” – mint láthattuk – sikerült kialakítani a kínálat- és keresletorientált területfejlesztési stratégia egyensúlyát, ami nem is maradt eredmény nélkül. A regionális fejlődés egyik alapvető megnyilvánulási formájaként: növekedési pólus alakult ki a kecskeméti kistérségben a kiemelkedő mennyiségű külföldi működő tőke segítségével. S a dunántúli sikerrégiókhöz hasonlóan megindult a megtelepedő multik helyi gazdaságba integrálódása: nő a helyi hozzáadott érték, a termelési egység kiépítését követi a fejlesztő bázis betelepítése, egyre több helyi beszállítóval kerülnek kapcsolatba; a termelő telephelyek mellett megjelennek a kapcsolódó szolgáltatások az újabb befektetőkkel egyetemben. Ha az ország elmaradott települései tanulnak Kecskemét példájából s megteremtik a komplex gazdaságpolitikai támogatott rendszereket, akkor kb. 10-12 év múlva hasonló eredményeket tudnak majd felmutatni.

### 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. *Világ gazdaság*, március 8., 6. o.
- Barta Zsolt* [1994]: Munkahely német tőkével. *Petőfi Népe*, szeptember 1., 9. o.
- Bartha Attila – Klauber Máttyás* [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 Máttyás* [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 erőforrásterképei. ECOSTAT – Gazdaságelemző és Informatikai Intézet, Budapest, 152 o.

- Berger Zsolt – Virág Ádám [2001]: Hullámlovások. *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 eszközrendszerében. 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 szerencséjét. *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 cégeknek. *Gazdaság és gazdálkodás*, 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 száműzték 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.

## Függelék

### 1. kérdőív

#### A munkával való elégedettség mérése a multinacionális cégeknél

Gondoljon a jelenlegi állására, és válaszoljon a kérdésekre! Válaszát az alábbi skálán meghatározott számokkal adja meg aszerint, hogy hányszor érezte igaznak a munkájával kapcsolatos megállapításokat.

- 1 – soha
- 2 – néha
- 3 – gyakran
- 4 – majdnem mindig

1. A munkakörülmények, tárgyi feltételek nehezek.
2. A munka veszélyes, kockázatos.
3. A munkahely kényelmetlen, lehangoló.
4. Az üzembiztonság nem kielégítő.
5. Az egészségügyi és higiéniai feltételek nem kielégítőek.
6. Úgy érzem, hogy a munkahelyi intrikák hátráltatják a munkámat.
7. Nem kapom meg azokat az információkat, amelyekre szükségem lenne a munkámhoz.
8. A munkahelyi légkört egymás fúrása, egészségtelen légkör jellemzi.
9. Nem tudom pontosan, hogy mit várnak tőlem.
10. Egymásnak ellentmondó utasításokat kapok.
11. Túlterheltnek érzem magam. Túl sok munkát akasztanak a nyakamba.
12. Erkölcsi problémáim vannak a feladatokkal kapcsolatban.
13. Nem haladok a pályámon úgy, ahogy szeretnék.
14. A munkatársakkal való szakmai kapcsolat rossz, tele van konfliktusokkal.
15. Nem tudom, hogyan vélekednek rólam, hogyan értékelik munkámat.
16. Nem vonnak bele a munkámat érintő döntésekbe.
17. A keresetemmel nem vagyok megelégedve.
18. Munkám nem ad lehetőséget magasabb szakképzettség elérésére.
19. A munkám rendkívül egyhangú.
20. A munkaszervezés nem ésszerű.
21. Az előállított termék fontossága egyáltalán nem vonz.
22. A műszakbeosztás kényelmetlen.
23. A munkával való ellátottság nem egyenletes.
24. A vállalatvezetés nem törődik eleget a dolgozókkal.
25. A berendezések állapota nem kielégítő.
26. Saját elképzeléseimet nem hasznosíthatom a munkám során.

## 2. kérdőív

### A külföldi beruházások megítélése a kecskeméti lakosság körében

Válaszát a megfelelő betű bekarikázásával jelezze!

- 1.) Egyetért-e azzal, hogy a magyar vállalkozásokban külföldiek tőkerészesedést szerezzenek?
  - a) nem tudja
  - b) teljesen egyetért
  - c) bizonyos feltételekkel
  - d) nem ért egyet
- 2.) Maximum mekkora legyen a külföldiek tőkerészesedése a magyar vállalatokban?
  - a) 100% is lehet
  - b) 25–49%
  - c) 50–100%
  - d) ne legyen
- 3.) Dolgozna-e külföldi tőkerészesedéssel működő cégnél?
  - a) igen
  - b) nem
  - c) nem tudja
- 4.) Dolgozna-e olyan munkahelyen, ahol a közvetlen főnöke nem magyar?
  - a) igen
  - b) nem
  - c) nem tudja
- 5.) Milyen nemzetiségű közvetlen főnököt fogadna el?
  - a) német
  - b) japán
  - c) amerikai
  - d) angol
  - e) osztrák
  - f) olasz
  - g) francia
  - h) svéd
  - i) orosz
  - j) lengyel
  - k) egyéb:
- 6.) A külföldi tőkerésszel működő cégek-nél a külföldi partner jelenlétének hátrányai vagy előnyei vannak túlsúlyban?
  - a) nem tudja
  - b) több előnye van
  - c) kiegyenlítődnek
  - d) több a hátrány
- 7.) Mi az előnye a külföldi tőkebevonással működő cégeknek?
  - a) pénzt hoznak
  - b) technológiai fejlődés
  - c) ipari-gazdasági fellendülés
  - d) piacot biztosít
  - e) javul a munkamorál
  - f) munkalehetőséget ad
  - g) magasabb jövedelmek
  - h) nyereségesebb vállalat
- 8.) Mi a hátránya a külföldi tőke bevonásával működő cégeknek?
  - a) elviszik a hasznot
  - b) kiárusítják az országot
  - c) külföldi ipari befolyás
  - d) csökken a munkalehetőség
  - e) a magyarok kiszorulnak
  - f) a hazai termék kiszorul
  - g) gazdasági bűnözés
  - h) szociális feszültség
  - i) kisebb jövedelmek
- 9.) Fejtse ki néhány mondatban a multinacionális vállalatok jelentőségét Kecskemét fejlődésében!



# ÚJ KÖNYVEK

## **Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban. Helyzetkép és nemzetközi összehasonlítás**

Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 2002

A modern gazdaságban egymást kiegészítve léteztek és léteznek kisebb és nagyobb vállalatok. Előbbiek sajátos helyzetére és szerepére, nagyobb alkalmazkodó képességére az olajválság nyomán, a hetvenes években figyelt fel a világ. A hetvenes–nyolcvanas években a piacgazdaságok többségében növekedett a kisvállalatok száma és gazdasági súlya. Ez elsősorban annak volt köszönhető, hogy 1) a technika fejlődésével az optimális–minimális sorozatnagyság határa egyre lejjebb kerül, 2) a gazdaságban nő azoknak az ágazatoknak a súlya, amelyekben nagyobb a kisvállalkozások aránya, végül 3) a nagyvállalatok mind több tevékenységet helyeznek ki (outsourcing) külső, többnyire kis- vagy közepes méretű egységhez. Mindezek a folyamatok a magyar gazdaságban is tetten érhetők, ezért is üdvözlendő a *Központi Statisztikai Hivatal* vállalkozása, a magyar gazdaság vállalati struktúrájának – 1945-től kiinduló – elemzése. A statisztikai elemzés súlypontja a kis- és középvállalati szféra teljesítményének átfogó vizsgálata. Egy, a rendszerváltás utáni időszakot bővebben tárgyaló visszpillantás után a kiadvány részletesen tárgyalja a magyar vállalatok nagyságstruktúráját: gazdasági formák, gazdasági ágak, tulajdonviszonyok és területi megoszlás szerint. Első ízben közöl az APEH adóbevallási adatai mellett további ellenőrző számításokra támaszkodó, a statisztikai rendszer egészéhez illeszkedő arányszámokat a kis- és középvállalatok hozzájárulásáról a foglalkoztatottsághoz, a bruttó hazai termék előállításához.

Mostani ismertetőnkben a kiadványnak azon megállapításaira korlátozzuk mondani-valónkat, amelyek a magyar és az unióbéli kis- és középvállalati szektor fő sajátosságait vetik egybe. E talán önkényesnek tetsző kiemelés magyarázata nemcsak az, hogy az Európai Unió gazdaságpolitikai preferenciái között a legkidolgozottabb a kis- és középvállalkozások kezelése, hanem az is, hogy a magyar vállalkozói réteg legszámosabbját igencsak érinti hazánk előbb-utóbb sorra kerülő csatlakozása az EU-hoz. Az összehasonlíthatóság érdekében a kiadvány a kis- és középvállalatok statisztikai elhatárolására leginkább használt létszám-kategóriákkal dolgozik. Az Európai Közösség a kis- és középvállalatok felső határát előbb 99 és 499, majd 49 és 249 főben jelölte meg. A kisvállalati körön belül továbbá megkülönböztetik a 10 fő alatti mikrovállalatokat, ezen belül a 0 fős, alkalmazott nélküli önfoglalkoztatókat is.

Kezdjük a *vállalkozások nagyságstruktúrájával* (a kiadvány a vállalkozás és vállalat kategóriáit egymás szinonimájaként, felváltva használja). A KSH 2000-nek a vállalkozások számán alapuló adatai szerint Magyarországon a kis-, a közép- és a nagyvállalatok

számaránya 99,3–0,6–0,1 százalék volt. Ugyanezek az adatok az Európai Unió legfrissebb kis- és középvállalati jelentése szerint – amely a 15 tagország mellett 3, az Európai Gazdaság Térségbe tartozó ország, Svájc, Norvégia és Izland adatait is tartalmazza – 19 fejlett európai országban: 99,8–0,1–0,1 százalék volt. A 20 millió vállalatból mindössze 40 ezer nagy-, illetve 170 ezer középvállalatot regisztráltak, a többi kis- (90 százalékban mikro-) vállalat. A vállalatok számának százalékos megoszlása nagyságkategóriák szerint persze az uniós országok között jelentős különbségeket mutat, például a nagyvállalatok részesedése Ausztriában, Dániában, Hollandiában, Írországból 2, Görögországban és Olaszországban viszont kevesebb mint 1 százalék. Széles határok, 84–97 százalék között mozog a mikrovállalkozások aránya. Magyarország adatai nem kirívóak, abba a csoportba tartozik, ahol a mikrovállalatok magas részesedése jellemző. A vállalati nagyságstruktúra összefoglaló jelzőszáma, az egy vállalatra jutó átlagos létszám az Európai Unió átlagában 6, a magyar gazdaságban 3,6 fő. Ugyanezek az adatok Dánia, Németország, Franciaország, Svédország esetében 7-8, Görögország, Portugália, Spanyolország esetében 3-5 fő. Az uniós átlag alig több mint felét kitevő magyar adat magyarázata, hogy az EU-ban a mikrovállalatok felének, Magyarországon ellenben 64 százalékának nincs alkalmazottja. Továbbá a magyarországi nagyvállalatok alkalmazottainak is kisebb a száma, mint az unióbelieké.

Az átlagos *vállalatnagyság gazdasági ágak* szerint jelentősen különbözik. Az Európai Unióban a korábban már említett 6 főhöz képest az építőiparban, a kiskereskedelemben 4-4, az üzleti és személyi szolgáltatások körében 5-5, a kitermelő- és energiaiparban 36, a feldolgozóiparban 14 fő az átlagos alkalmazotti létszám. A KSH közelítő számításai szerint a feldolgozóipari ágazatok szinte mindegyikében ennél kisebb a magyar vállalatok átlagos nagysága.

A vállalkozások *területi egységek* szerinti megoszlását a KSH bejegyzett székhelyük alapján tudta felmérni. A területi különbségek érzékelésére a kiadvány készítői az 1000 lakosra jutó vállalkozások számát mutatja be, ezek szerint az országos átlagban 80 működő vállalkozással szemben Közép-Magyarországon és Budapesten 110, illetve 127, Észak-Magyarországon 57, Észak-Alföldön 59 vállalkozás jutott. A vállalkozássűrűség eltérései mögött elsősorban gazdaságfejlettségi különbségek húzódnak meg, az egy lakosra jutó bruttó hozzáadott érték például a hét magyar régió átlagához viszonyítva 80 és 189 százalék között változik. Persze a fejlettségi különbségek a vállalatsűrűségekre is visszavezethetőek. A különböző területi egységek gazdasági fejlettségében mutatkozó jelentékeny különbségek nem a magyar gazdaság sajátosságai, az EU-tagországok többségében a régiók közötti különbségek nagyobbak, mint hazánkban. Nem véletlen, hogy az Európai Unió egyik fő célja e különbségek mérséklése.

A vállalati struktúra fontos jellemzője a *tulajdonviszonyok szerinti arányok alakulása*. Kevésbé ismert, de figyelmet érdemel, hogy a külföldi tőke jó ideje világszerte nemcsak a nagyvállalatok, hanem a kis- és középvállalatok iránt is érdeklődést mutat. A KSH-felmérés szerint Magyarországon a külföldi érdekeltségű vállalkozások 83,4 százaléka mikro-, 4,4 százaléka közép-, és csak 1,8 százaléka volt nagyvállalkozás. Természetesen a befektetett tőke alapján a kép egészen más, az összes befektetett külföldi tőke 55,4 százaléka nagyvállalatokban van. Mindenesetre e számok azt bizonyítják, hogy – szemben az általános vélekedéssel – a kisvállalati körben is jelentős szerephez jutott a külföldi tőke.

Az átalakulásnak a tulajdonviszonyok gyökeres változása mellett fontos jellemzője volt, hogy a kis- és középvállalkozások, valamint a nagyvállalkozások 1980-as évek végi 1/3–2/3 *foglalkoztatási aránya* néhány év alatt 2/3–1/3 arányra változott, ami nagyjából megfelel az EU-átlagnak. Magyarországon a foglalkoztatottak 36 százaléka mikro-, 14 százaléka egyéb kisvállalatnál, 17 százaléka közép-, végül 33 százaléka nagyvállalatnál

dolgozik. Ugyanezek az arányok az Európai Unió 15 országában: 34–19–13-34 százalé-  
lék. Természetesen, amint a KSH-tanulmányból is kiderül, országonként jelentős kü-  
lönbségek akadnak, az Európai Unió fejlettebb északi országaiiban a nagyvállalatok, a  
kevésbé fejlett déli országokban a mikrovállalkozások az EU-átlagnál több alkalmazot-  
tat foglalkoztatnak. Az összehasonlítás fényt vet arra is, hogy a közvélekedéssel szem-  
ben a magyar gazdaságban a középvállalatok erőteljesen jelen vannak. A tanulmány  
készítői kiszámították az átlagos vállalatnagyság mutatóit: Magyarországon 1999-ben a  
mikrovállalkozások átlagosan 1,4, az egyéb kisvállalkozások 17, a középvállalkozások  
99,1 (a kis- és középvállalatok átlaga: 2,4), a nagyvállalkozások 830,9 (átlagosan 3,6)  
főt alkalmaztak, az EU megfelelő adatai 1998-ban: 2,2–18,9–92,3 (a kis- és középvállala-  
latok átlaga: 3,9), 1048,9 (átlagosan 5,8). Mint látható, igazán nagy különbségek csak a  
mikrovállalkozások körében adódnak, ahol Magyarországon adózási okokból magas az  
alkalmazott nélküli vállalkozások aránya.

A foglalkoztatásban játszott szerepnél nem kevésbé fontos, hogy a kis- és középvál-  
latok milyen *teljesítménymutatókkal* rendelkeznek. Közülük az egyik a bruttó hazai  
termékhez, a GDP-hez való hozzájárulás. A vállalati szférában előállított bruttó érték a  
magyar gazdaságban 1999-ben a következőképpen oszlott meg: kisvállalkozások 42,  
középvállalkozások 15, nagyvállalkozások 43 százalék. Ugyanezek az adatok az EU-  
országokban 1998-ban a következők voltak: 29–19–52 százalék. A KSH-tanulmány a  
hozzáadott érték és a foglalkoztatottak számának megoszlására számított adatokat a  
három nagyságkategóriánál egybevetette a munkatermelékenység összehasonlítása érde-  
kében. Ezek szerint a magyar gazdaságban az átlagot 100 százaléknak véve a kis-, a  
közép- és a nagyvállalati csoportban 84–88-130 százalékos értékeket kaptak, az EU-ban  
62–108–150. A kiadvány jelzi, hogy ezek az arányszámok további elemzést, magyaráza-  
tot igényelnek. (Az adatok természetesen nem mutatják a fejlettségbeli különbség alap-  
ján létező termelékenységbeli különbségeket.)

A teljesítménymutatók sorában talán legfontosabb a kis- és középvállalatok szerepe  
az innovációban, a vállalkozó és az innováció fogalma *Schumpeter* óta összefonódik. Az  
Európai Unióban több innovációs felmérés látott napvilágot, a KSH pedig 2000 őszén a  
feldolgozóiparra készített próbafelmérést. Ezek alapján a termék- és eljárásinnovációt  
bevezető vállalatok aránya Magyarországon a három nagyságkategóriában a következő  
volt: kisvállalatok 19, középvállalatok 38, nagyvállalatok 64 százalék. Ugyanezek az  
adatok az EU-ban: 44–58–79. Talán ez a számsor mutatja legjobban, hogy milyen sok a  
tennivaló a kis- és középvállalati szektorban. A magyarnál alacsonyabb arányt a kisvál-  
lati körben egyetlen EU-országban sem jelzett a felmérés.

Van tehát mit tenni, hogy a magyar vállalkozók szám szerint döntő részét alkotó kis-  
és középvállalkozói szektort ne sokkhatásként érje a csatlakozás.

**Becsky Róbert**

# Brief Summary of the Articles

## **The Hungarian banking system joining the European Union**

**ÉVA VÁRHEGYI**

The modernisation of the Hungarian banking system, which has started 15 years ago, the effective treatment of the inherited problems, the reinforcement of the monetary discipline, the letting in of foreign banks, the privatisation of state owned banks and the liberalisation of capital movement facilitates the integration of this sector into the single internal market of the European Union without major shocks. The institutional, regulatory and structural similarities as well as the close and extensive relations in ownership and finances help the fulfilment of the integration, on the other hand - because of the effectiveness of the Hungarian bank system lagging behind the EU level and the insignificant role of bank financing in the economy - the joining also brings a challenge for the Hungarian banks. The hitches of the joining process can be also softened by the Hungarian government by giving more room to competition and to the capital market allocating the savings of the private sector.

## **The reform of the international financial architecture**

**SZABOLCS VÍGH-MIKLE**

The international financial architecture has changed a lot in the last five years. There has been significant progress in the area of defining and applying the international financial standards. There has been positive changes in the exchange rate regimes of the emerging countries as well, encouraged mainly by market forces, and not by governments or international institutions. There are various opinions in the literature about the past and current activities of international financial institutions and the possible reforms. Nevertheless, some consensus is emerging about the main steps. There has been little progress in the area of increasing the share of the private sector from the costs of crisis management. There is little possibility of creating radically new international financial institutions. However, the new ideas help to identify the problems of the present international financial system.

## **Spain and Portugal in the structural support system of the European Union**

**ANDREA ÉLTETŐ – NÓRA DEMENDY**

Since their adhesion, Spain and Portugal are the main beneficiaries of the European Union's structural policy. Financial support aimed the less developed regions. The degree of regional autonomy is high in Spain, while in Portugal we can rather speak of statistical regions. Though during the sixteen years of membership internal regional differences have not decreased because of the rapid increase of developed regions, but EU transfers ensured significant development for poorer regions. This development was spectacular in transport infrastructure and telecommunications but also manifested in education and environmental projects. Nationally co-financed investments had such economic spill over effects (beside direct employment creation) which contributed to the convergence of Spanish and Portuguese living standard to the EU average.

### **Kecskemét, „the small-tiger” of the South-Plain and the foreign working capital-investments – II part**

**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 presented the capital-attractive local policy and its results in the case of Kecskemét. The second part analyses 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

## A merchandising

TATTAY LEVENTE

### A MERCHANDISING MEGJELENÉSE MAGYARORSZÁGON

A merchandising viszonylag új gazdasági jelenség, amely napjainkban egyre nagyobb teret nyer.

A merchandising szóhasználat először angol és francia nyelvterületen jelent meg. Általában a gazdasági terminológia – Németország kivételével, ahol a merchandising szinonimájaként a Vermarktung szóösszetételt alkalmazzák – ugyanezt a szakkifejezést használja.

A merchandising lényegében arculatátvitelt jelent. Jól ismert személyek (Alain Delon, Jürgen Klinsmann, Gabriella Sabatini stb.), képzeletbeli vizuálisan megtestesített figurák (James Bond, Rambo, Kojak, Batman, Superman stb.), rajzfilmek és mesefigurák (Tom és Jerry, Mézga család, Süsü, a sárkány, Asterix stb.) felhasználását jelenti az áruforgalomban. Az arculatátvitel nagy előnye, hogy a kérdéses jól ismert figurákat a fogyasztók árújelzőként is szívesen fogadják. Azok figyelemfelkeltésre, a vásárlók meggyőzésére, eladásösztönzésre egyaránt alkalmasak.

Ez az arculatvitel többé-kevésbé korábban is létezett. Például a kereskedelemben már a múlt század végén létezett Petőfi vászon és Kossuth fénymáz. Újházi Ede (1844–1915) neves színész reklámozta a *Gottschlig* rumot („Marha – mondja a Mester (ez volt Újházi gúnyneve) –, igyál Gottschlig rumot”) – mondotta a múlt század kilencvenes éveiben népszerűvé vált és ma sem feledésbe ment plakát.

Az arculatátvitel tömeges alkalmazása jelentette a XX. század 80-as, 90-es éveiben azt a változást, amely a merchandising tanulmányozását mind a közgazdaságtan, mind a marketing, mind a jogi szabályozás szempontjából aktuálissá tette. Magyarországon merchandising elsőként ebben az időben jelent meg, mégpedig a vendéglátóiparban és a divatáru- kereskedelemben.

A vendéglátóiparban nagyon gyakori a különböző népszerű nevek használata. Ilyenek a *Piedone* (ismert olasz filmsorozat főhőse) pizzéria, továbbá a *Pinocchio* (világhírű olasz mesehős) pizzéria, valamint *Burattino* (Pinocchiót kifaragó asztalosmester) pizzéria.

A vendéglátóiparban a közelmúltban Kispesten működő Frédi étteremre lehet még hivatkozni (a *The Flintstones* amerikai filmsorozat kedvelt figurája és magyar változatban főhősként Bénit, Frédit, Irmát és Vilmát vonultatta fel), amelyben még „Frédi kedvence” és „Béni csemegéje” nevű ételek is szerepeltek az étlapon.

A divatáru-kereskedelemben a *Pretty Woman* divatház (ismert amerikai film címe), *Mode Emmanuelle* – megihletve a világhírű *Emmanuelle* filmsorozat elnevezésétől – fémjelzik hazánkban a merchandising terjedését.

A merchandising alkalmazására az a jellemző, hogy szinte számtalan válfaja van, és az üzleti élet reklámigényes területein nagyszerűen alkalmazható és igen hatékony. A merchandisingre azonban mindig az a jellemző, hogy a szóban forgó figurákat, népszerű személyek ábrázolását, mesefigurákat, árujelzőket sohasem az eredeti rendeltetésüknek megfelelően használják fel. Így például a filmcímekből, szerzői alkotások címeiből, képzeletbeli személyek neveiből árujelzőket képeznek. Ezért van például Budapesten *Columbo* (híres amerikai filmsorozat címe és főhőse) söröző, *Bonny and Clyde* (amerikai film címe) eszpresszó, *Tom és Jerry* alkoholmentes pezsgő. Abban az esetben viszont, ha árujelzőket, védjegyeket, szimbólumokat, cégneveket vagy más megjelöléseket használnak fel az értékesítés ösztönzésére, azokat az eredeti árujegyzéktől (tevékenységi körtől) eltérően alkalmazzák. Így a világhíres francia divatcégek – Pierre Cardin, Christian Dior – jól bevált és méltán népszerűvé vált arculatukat a legkülönbözőbb dísz tárgyakat és ajándéktárgyak (tollak, öngyújtók, órák, különböző papíráruk stb.) értékesítésére használják fel

## A MERCHANDISING FOGALMA ÉS FAJTÁI

A merchandising jogi fogalma nem létezik az azt alkalmazó országokban, így többek között sem az Amerikai Egyesült Államokban, sem a fejlett európai ipari országokban sem. Magyarországon sincs jogszabályban meghatározott fogalmi megközelítés a merchandising vonatkozásában. Az AIPPI (Nemzetközi Iparjogvédelmi Egyesület) 1995-ös Montrealban rendezett konferenciája jelentős figyelmet fordított a merchandising jogi problémáira, fogalmának meghatározására. Az AIPPI az alábbi fogalmi megközelítést dolgozta ki. „*A merchandising szimbólumok védjegyek, szerzői jogi alkotások részei, valódi vagy képzeletbeli személyek külső megjelenésének felhasználását jelentik abból a célból, hogy az áruk értékesítését, szolgáltatások nyújtását ösztönözzék, feltételezve, hogy a kérdéses jelzéseket nem eredeti funkcióiknak megfelelően, mint a határozott áruk és szolgáltatások megjelölésére alkalmas árujelzőként, hanem más áruk és szolgáltatások értékesítésére használják fel a kérdéses figurák általános ismertsége, vonzereje alapján.*”

### A) A fent említett arculatátvitel elvileg háromféle módon valósul meg:

– *Az első módja* úgy értelmezhető, hogy egy már jól ismert más jogosult rendelkezésére álló mesefigurát vagy ábrázolást használnak fel abból a célból, hogy a keresletet meghatározott áruk és szolgáltatások vonatkozásában felélesszék és élénkítsék, így például a Kodak cég a karácsonyi vásár alkalmából igénybe vette Magyarországon 1998 őszén a Micimackó figuráját fotócikkek értékesítése céljából.

– *Az arculatátvitel másik módja a meglévő, bevált saját arculat felhasználása más területen* abból a célból, hogy meghatározott árukat megjelölő védjegy vagy ábra népszerűségét egy adott figura vonzerejét egy meglévő ábrázolás hatékonyságát más jellegű árukra átvigyék.

Ebben a vonatkozásban meg lehet a leghíresebb magyar éttermet, a Gundel céget említeni, amely a saját tevékenységét a borkereskedelemre is kiterjesztette. A „Gundel” címkével legismertebb magyar borokat, így a Tokaji Aszút, az Egri Bikavért és a Villányi Cabernet Francot értékesítik.

– A merchandising *harmadik elvi lehetősége* az úgynevezett „szabad” jelzések használata. Ezért használják a nemzetközi kereskedelemben a „Diesel” jelzést divatárakra, a „Bleifrei” megjelölést farmerre, továbbá a „Fahrenheit”-et kozmetikai termékekre. Ezért lajstromozták pl. a „Stress” megjelölést védjegyként egy hazai divatárukat forgalmazó budapesti kft. javára. Szintén arculátávitelt valósít meg az „Agent secret” felirat trikókon és divatickekken.

## **B) Nemzeti és nemzetközi merchandising**

Ami a merchandising figurák különböző felhasználást illeti, meg lehet különböztetni nemzeti jellegű és nemzetközi merchandisinget.

Az eredetileg magyar ábrázolásokkal és magyar nevekkal operáló merchandising ritka. Ebben a vonatkozásban az ismert magyar bábfilmeket és rajzfilmeket célszerű említeni. E filmek alakjait, így a *Méző család*, a *Vízipók*, *csodapók*, valamint a *Süsü*, a *sárkány* ábrázolásait a legkülönbözőbb gyermekárak népszerűsítésére használják fel.

Ezzel szembenálló tendenciát mutat a nemzetközi jellegű marketing. Az ilyen irányú tevékenység gyors növekedést könyvelhet el az elmúlt években. Mindennél többet mond ebben a vonatkozásban, hogy a Mickey Mouse, Donald Duck, Bambi, Snoopy, Garfield, Batman, Superman és más nemzetközileg is elfogadott megjelölések eredeti rendeltetésüktől eltérően mint árújelzők ismertté váltak és keresettek.

## **C) A merchandising fajtái a felhasznált ábrázolások különfélesége szerint**

A merchandising kifejlődésében és alkalmazásában a *Walt Disney* játszott úttörő szerepet: elég a Miki egérre, a Donald kacsára, Hófehérkére és Popeye-re gondolni.

Nagy gazdagságot mutatnak kialakításuk szerint azok a megjelölések, amelyek a merchandising céljaira felhasználhatók. Ezek a kialakítások az alábbiak szerint csoportosíthatók:

### *Képzeltbeli személyek nevei és ábrázolása*

- Svejka (Jaroslav Hasek: *Svejk, a derék katona* című világhírű regényének hőse) étterem Budapesten;
- Gróf Nagyrédei (Nagyrédei borok megjelölésére szolgáló név) – ilyen grófi család azonban sohasem létezett;
- Horváth Rozi fűszernév (kitalált név);
- Popeye (Walt Disney-figura).

### *Történelmi személyiségek nevei*

- Kossuth Lajos nevét és arcképét az Osztrák–Magyar Monarchiában fénymázak, a második világháború után pedig cigaretta árusítására használták;
- Petőfi Sándor nevét a múlt század végén vászon megjelölésére (Petőfi-vászon) használták, jelenleg a Petőfi Nyomda viseli a nevét;
- Rákóczi Ferenc nevét a Borsodi Sörgyár Rt. világos söre viseli, amelyet védjegyoltalomra is bejelentettek;
- Liszt Ferenc-pince Szekszárdon is jó példa a történelmi személyek nevének felhasználására



– Cseplin (magyar helyesírással) – világhíres angol színész neve – kisvendéglő Budapesten.

Ez a jelenség más országokban is ismert. Pl. Németországban Herceg Metternich névvel pezsgőt, herceg Bismarck nevével pálinkát, Bajor II. Lajos nevével barna sört forgalmaznak.

#### *Létező személyek nevei*

Nagyon gyakori, hogy vállalkozások alapítói saját nevükből kereskedelmi nevet, védjegyet, cégnevet hoznak létre.

– Törley: pezsgővédjegy és cégnév, már az Osztrák–Magyar Monarchia idején ismert volt;

– Dreher: sörvédjegy, szintén ismert volt már az Osztrák–Magyar Monarchiában;

– Herz: a múlt század vége óta ismert szalámivédjegy és cégnév;

– Pick: a múlt század vége óta ismert kereskedelmi név és szalámivédjegy

– Zwack: Magyarország legismertebb, a világhíres Unicum likőrt gyártó cégneve, egyben védjegy és kereskedelmi név.

Külföldi cégnevek – egyben védjegyek – között a Renault-t, Opelt, Stollwercket és a Toyotát lehet megemlíteni.

#### *Események és kiállítások nevei*

– Az olimpiák, világbajnokságok nevei általában nagyszerűen alkalmazhatók áruk és szolgáltatások értékesítésére. Pl. az 1993-ban Budapesten megrendezett Mezei Futó Világbajnokság;

– Az olimpiai embléma. Ennek használatára kizárólag a Nemzetközi Olimpiai Bizottság jogosult az 1981-ben kötött, ún. Nairobi Megállapodás alapján, amelyben több mint 30 ország vesz részt.

– Magyarok III. Világkongresszusának emblémája, Budapest 1992;

– A Sevillai Világkiállítás magyar pavilonjának (1993) emblémája;

– A tervezett (de lemondott) Budapesti Világkiállítás (EXPO 96) emblémája.

#### *Könyvek, filmek, musicalek, film- és tévésorozatok emblémái, hősei*

– Aranysárkány vendéglő Budapesten. Az étterem neve azonos Kosztolányi Dezső híres regényének a címével, amelyből filmet is készítettek;

– Rab Ráby vendéglő Szentendrén. Neve azonos Jókai Mór ismert regénye és annak főhőse nevével;

– Lila Akác étterem Budapesten. Elnevezése azonos Szép Ernő *Lila akác* című regénye és az abból készült nagysikerű film címével.

Ebben a vonatkozásban rengeteg külföldi példát lehet felhozni. Elég, ha a Don Corleone pizzériára (*The Godfather* = *Keresztapa* című amerikai film főhőse), és a Vidocq (francia tévéfilmsorozat címe) borozóra Budapesten, valamint a Casablanca Étteremre Badacsonyban gondolunk.

#### *Sportegyesületek emblémái és neve*

A legnagyobb magyar sportegyesületek megjelöléseit árujelzőként is használják, és ez nemcsak a kérdéses klub népszerűsítését jelenti (sapkák, sálak, jelvények, trikók, emb-

lémák), hanem a sporthoz nem kapcsolódó áruk (pl. Fradi sör, Fradi szalámi) értékesítésötzönzésében is megnyilvánul.

Védjegyként is lajstromozást nyertek a leghíresebb magyar sportklubok emblémái, így:

- FTC, Ferencváros, Fradi, Ferencvárosi TC: a legnépszerűbb magyar sportklub neve;
- UTE, Újpesti TE: az olimpiai játékokon legeredményesebbnek bizonyult magyar klub elnevezése;
- Vasas SC: az egyik legsikeresebb budapesti sportklub neve.

Számos külföldi példát is lehet felhozni. Itt elég az Észak-amerikai Jégkorong Liga, a North-American Hockey Ligue NHL, az Észak-amerikai Kosárlabda Szövetség North-American Basketball Association NBA, a Német Szövetségi Fociliga, Bundesliga Deutschland, BD klubjainak széles körben elterjedt emblémahasználatára hivatkozni.

#### *Zenekarok, előadóművészek nevei*

A zenekarok, különösen az ismert popegyüttesek és az előadóművészek népszerűsége kiválóan alkalmas figyelemfelkeltésre, mozgósításra áruvásárlások vonatkozásában. Magyarországon árujelzőként is használják a következő zenekar-megjelöléseket:

- Bonanza Banzai
- Napoleon Boulevard
- Besenyő Blues Band
- Bestiák
- Fonográf
- Pap Rita
- Cini (Zalatnay Sarolta művészneve).

Rengeteg külföldi példát lehet felsorolni. Magyarországon többek között az ABBA és a Rolling Stones zenekar, Elvis Presley, Priscilla Presley neve védjegyként is lajstromozást nyertek.

#### **A merchandising leggyakoribb alkalmazható területei**

A merchandising fő alkalmazási területeiként az alábbiakat kell említeni:

Elsőként a szórakozást szolgáló árukat és szolgáltatásokat említeném. E vonatkozásban már a vendéglátóipar említést nyert.

#### *További magyar vendéglátóhelyek nevei:*

- Borsalino (ismert francia film címe) éjszakai szórakozóhely Budapesten;
- Három testőr (Dumas világhíres regénye) étterem (Budapest);
- Carmen (Bizet világhírű operája) grill (Budapest);
- James Dean (az ötvenes években tragikusan elhunyt népszerű amerikai zenész neve) pub (Budapest);
- Disneyland – szórakoztatókomplexum Párizsban Walt Disney mesefiguráival.

Gyermekek számára készült áruk és szolgáltatások értékesítésénél a mese- és rajz-filmfigurák szinte nélkülözhetetlenek.

Ebben a vonatkozásban meg kell említeni:

- Micimackó (Milne világhírű gyermekkönyvének névadó figurája – könyvillusztráció) gyermekeknek készített alkoholmentes pezsgő címkéje;
- „Piroska” (a Grimm-mesék híres mesefigurája) gyermekruházati cikkek;
- „Hupikék törpikék” (színes belga rajzfilmsorozat) gyermekruházat, sőt ilyen nevű beatzenekar is van;
- Mickey Mouse” fogmosópohár, fogmosócikkek;
- „Hófehérke és a hét törpe” csokoládé.

### *Sportcikkek*

Ezek értékesítését „egy az egyben” szinte megsokszorozza egy-egy jó sportoló nevének szerepeltetése:

- Jónyér: Jónyér István pingpong-világbajnok jó hírneve ma is garancia az általa fenntartott védjegyzetett pingpongfelszereléseket forgalmazó üzlet számára;
- Harangi: Harangi Imre olimpia bajnok volt ökölvívásban az 1936-os berlini olimpián. Már a 60-as évektől működtetett trafikot, amely arról volt híres, hogy belföldi, nemzetközi sportrendezvényekre előnyösen lehetett itt jegyeket szerezni;
- Esterházy: Esterházy Márton sokszoros válogatott labdarúgó, aki nevét sportszerek értékesítésére és népszerűsítésére használja fel;
- Simon: Simon Tibor, az FTC nemrég brutálisan meggyilkolt sokszoros válogatott labdarúgója, akinek a nevét sportszerüzlet és étterem fémjelzi Budapest belvárosában.

A nagy nemzetközi sportszergyárak is hasonló üzletpolitikát folytatnak. Így az Adidas világcég cipőtípusait különböző sportolókról nevezi el. Így került sor korábban Adidas – Nastase (világhírű román teniszező), Adidas – Breitner (a Bayern München és a német labdarúgó-válogatott 1970-ben világbajnokságot nyert játékosa), Adidas – Platini (a 70-es és 80-as évek leghíresebb francia labdarúgó játékosa) cipőmodellek értékesítésére.

### *Ajándékok és dísz tárgyak*

Az ajándékozásra szánt tárgyak között rengeteg olyan árujelző van, amelynél előszeretettel alkalmazzák a név merchandisingjét.

- Mozart Kugel: a híres osztrák zeneszerzőről elnevezett díszdobozos, díszcsomagolásos csokoládé;
- Churchill: a volt angol miniszterelnökről extraminőségű szivarféleséget neveztek el;
- Alain Delon: a világhíres francia színész nevét és képmását kozmetikai cikkek, ajándéktárgyak reklámozására a saját maga által alapított cég használja fel.

Nagyon sok élelmiszer-ipari cég van, amely az alapító nevével funkcionál, de a híres emberek nevének átvétele sem ritka:

- Váncza: a két világháború idején sütőport forgalmazó cég, amelynek a Váncza árujelzője újjáéledt;
- Julius Meinl: a legjelentősebb osztrák eredetű élelmiszerhálózat;
- Kotányi: már a Monarchiában ismert a 90-es években újjáéledt fűszervédjegy;
- Dankó Pista: borvédjegy
- Johann Strauss: osztrák pezsgővédjegy

E téren rengeteg külföldi példa áll rendelkezésre. Elég e vonatkozásban a francia Perrier ásványvízre, a Menier csokoládéokra és az osztrák Haas pezsgőtablettákra gondolni.

*Ruházati cikkek, divat*

Mint említettük, a divat vonatkozásában kiemelt jelentősége van annak, hogy milyen személyek ajánlják a kérdéses ruhadarabokat mint reklámozók, továbbá annak is, hogy milyen a gyártó cég goodwillje.

Ilyen például:

- Yves Saint Laurent: talán leghíresebb francia divatcikk-értékesítő, amely a tulajdonostól nyerte el nevét;
- Estée Lauder: a tulajdonos nevét viselő amerikai–kanadai óriáscég a divat és kozmetikai szerek terén;
- Nina Ricci: az alapító-tulajdonosról elnevezett francia divatcég;
- Isabelle Arden: az alapítóról elnevezett francia divatcég, amely közismertnek számít;
- Yves Rocher: francia világcég a divat- és szépítőszerek terén.

## A MERCHANDISING GAZDASÁGI JELENTŐSÉGE

A merchandising gazdasági jelentőségét érezteti, hogy az Amerikai Egyesült Államok *futball-, kosárlabda-, hoki-, és baseballklubjai* 1993-ban több mint 8 milliárd dollár értékben forgalmazták emblémáikat és emléktárgyaikat.

A merchandising gazdasági jelentősége vonatkozásában abból kell kiindulni, hogy a fogyasztói döntések befolyásolására rendkívül hatékonyan alkalmazhatók a különböző szimpatikus merchandising figurák.

Bármilyen kisvállalkozó nagyszerű lehetőséget találhat egy ismert és egyben szabadon alkalmazható megjelölés alkalmazásával. Pizzériák gyakran élnek ezzel a lehetőséggel pl. Mamma Rosa, Don Roberto, Leonardo, Don Pepe és Il Treno (vonat) pizzériák Budapesten.

Egyrészt az ismert és már emlékezetbe vésett megjelölések, másrészt az ún. véleményvezetők hatása vitathatatlan.

Ezek a véleményvezetők lehetnek a társadalomban jól ismert, jelentős befolyással, tekintéllyel rendelkező személyek. Ilyen személyként jönnek számításba ismert színészek, pl. Reviczky Gábor színész, aki a Postabankot reklámozta, ismert tv-riporterek, pl. Antal Imre, aki a Budapest Bankot reklámozta, vagy neves sportolók, mint mondjuk Szabó Bence a kardvívás olimpiai bajnoka, aki a Martini vermoutheot reklámozta.

A merchandisingben alkalmazott valamennyi figura, így megtestesített képzeletbeli személyek, pl. Zorró (a filmben Alain Delon játszotta) vagy Drakula, mesefigurák, Jancsi és Juliska vagy élő személyek, mint pl. a híres francia színésznő Catherina Deneuve nagyszerűen alkalmasak a piacbefolyásolás általános céljaira, eladásösztönzésre.

Abban az esetben, ha valaki ismert és szimpatikus nevek és figurák vonzerejét használja fel (természetesen ez komoly költséget is jelenthet), *több marketing kommunikációs funkciót egyszerre* valósíthat meg, így:

- figyelemfelhívást,
- meggyőzést,
- kelendőségfokozást,
- emlékeztetést,
- közönségkapcsolatok építését.

Az arculatátvitel (imázstranszfer) a piacra való bevezetés költségeinek jelentős csökkentését teszi lehetővé azzal, hogy egy valahonnan már ismert megjelölés népszerűsítésére lényegesen kevesebbet kell költeni, mondjuk, ha egy úgynevezett „szabad” jelzést használnak fel. Így Magyarországon a Kaiser Sörgyár söreit „ser”-ként és nem sörként forgalmazza, ez azonnal szembetűnik.

A piacon lévő termékek vonatkozásában a merchandising szintén a reklámköltségek jelentős csökkenését eredményezi.

A hiteles személyek által reklámozott tartós fogyasztási eszközöket lényegesen gyorsabban és könnyebben vásárolják meg. A korábban megszerzett szimpatikus arculat nemcsak árnövelő hatású, hanem jelentős piacbefolyásoló jelleggel is bír. A merchandising különösen a kis és közepes nagyságú vállalkozások piaci bevezetésének, eredményes gazdálkodásának és fennmaradásának eszköze.

A merchandising különösen érzékeny területe a gyermekáruk forgalmazása. A gyermekruházati cikkek értékesítő cégek nevei *Bambi Kft.*, *Bambi Gmk.*, *Csitra Gmk.* elnevezések ezt a tendenciát tükrözik. A közvélemény-kutatások szerint az iskolás gyermekek több mint 80 százaléka érzelmileg erősen kötődik az általa ismert mesefigurákhoz vagy állatokhoz. Ezt a vonzódást használják ki a Disneylandek, elvarázsolt kastélyok, szafarik és más gyermekszórakoztató intézmények.

## V. A MERCHANDISING SZABÁLYOZÁSÁNAK JOGI HÁTTERE

### A) Jogvédelem általában

A merchandising vonatkozásában speciális jogi szabályozás nem létezik, így különböző törvények és jogszabályok alkalmazhatók a merchandisingre.

A merchandising jogi szabályozásában az okozza az alapvető problémát, hogy nincsen olyan törvény vagy más jogszabály, amely a merchandising egészére vonatkozhatna. Így például a Polgári Törvénykönyv személyiségvédelmi szabályai csak természetes személyekre, a szerzői jogvédelem személyei csak szerzői alkotásnak minő-

sülő művekre vonatkoznak, a Védjegytvény pedig csak a védjegyekre. Így a Ptk. személyiségjogi szabályai, a Szerzői jogi törvény, továbbá a Védjegytvény külön-külön szabályozzák a merchandising különböző területeit.

Sem Magyarországon, sem máshol a világon, így sem az Egyesült Államokban, sem az Európai Közösség fejlett ipari országaiban nem létezik speciális merchandising-szabályozás.

## **B) A magánjog személyiségvédelmi rendelkezései**

A PTK 77. § (1), (2) szakaszai védik a természetes személy és a jogi személy nevét. Nagyon fontos a természetes személyek nevének, képmásának, hangjának, hangfelvételének merchandising célú felhasználásánál az, hogy abban az esetben, ha az érintett személy hozzájárul személyiségi jogai kereskedelmi célú használatához, a személyiségi jog üzleti célú használata nem jogsértő. A személyiség-, képmás-, név-, hangfelvételfelhasználásra szerződéses jogviszony alapján kerülhet sor. Ez lehet szponzorálási szerződés, reklámszerződés, speciális merchandising szerződés, franchise szerződés, védjegy vagy ipari minta használatára vonatkozó szerződés (licencszerződés).

A PTK 84. szakasza a személyi jogok sérelme esetén közvetlenül lehetővé teszi a bírósági út igénybevételét. Akit személyiségi jogaiban megsértenek:

- kérheti a jogsértés megállapítását;
- a jogsértés abbahagyását és a jövőbeni eltiltását a jogsértéstől;
- elégtételt kérhet nyilatkozat vagy más alkalmas formában a jogsértőtől, sőt a jogsértő arra is kötelezhető, hogy személyesen adjon elégtételt vagy hogy az adott elégtétel költségeit ő viselje;
- követelhető a sérelmes helyzet megszüntetése, az eredeti állapot helyreállítása a jogsértő részéről, továbbá a jogsértés útján létrejött termékek megsemmisítése, illetve azok jogsértő mivoltától való megfosztása;
- végül pedig a jogsértő kártérítési követelést is érvényesíthet a polgári jogi kártérítési felelősség általános szabályai szerint.

A személyiségi jog általános, átfogó védelmet hivatott biztosítani.

A történelmi személyiségek neve nem részesül megfelelő oltalomban. Egyedül a Cégtörvény, azaz a cégnyilvántartásról, cégnyilvánosságról és a bírósági cégeljárásról szóló 1997. évi CXLV. törvény tartalmaz e vonatkozásban korlátozást: A történelem kiemelkedő személyiségeinek nevét *csak a Magyar Tudományos Akadémia engedélyével lehet használni.*

## **C) A merchandising figurák védjegyoltalma**

Nagyon fontos szerepet játszanak a védjegyek, sőt le kell szögezni azt, hogy a védjegyoltalom az, amely minden, a merchandisingben alkalmazott ábrázolás kizárólagos használatát biztosítani tudja. A Védjegytvény (A védjegyek és földrajzi árujelzők oltalmáról szóló 1997. évi XI. törvény) 1. §-ában foglalt előírások szerint minden, a merchandisingben használt ábrázolás védjegyoltalomban részesíthető.

Így védjegyoltalomban részesülhetnek a személynevek, felvett nevek, családnevek, képzelt személyek nevei, portrék, fényképek, képmások, személyek hangja, hangfelvételek.

A Védjegytvény 5. § (1) bek. (a) pontja alapján ki vannak zárva a védjegyoltalomból a korábbi személyiségeket sértő megjelölések másnak személyhez – különösen névhez, képmáshoz – fűződő korábbi jogokkal ütköző megjelölések.

Szintén fontos szabály a relatív oltalomból való kizárások vonatkozásában a Védjegy-törvény 7. § (1) bekezdésébe foglalt rendelkezés, amely szerint amennyiben a bejelentett védjeggyel ütköző korábbi jogok jogosultja hozzájárul a megjelölés lajstromozásához, az oltalomból való kizárás nem alkalmazható.

A védjegyjog különösen azért alkalmas a merchandising figurák oltalmára, mert abszolút szerkezetű negatív tartalmú jog. A Védjegy-törvény 12 § (2) bekezdése értelmében a védjegy jogosultja az áruforgalomban bárki ellen felléphet, aki védjegyével azonos vagy hasonló megjelölést azonos vagy hasonló áruk vonatkozásában használ.

A Védjegy-törvény 27. cikk (2) bekezdése értelmében a jogosult a védjegyjog megsértése esetén a Ptk. 84. §-ában megjelölt személyiségvédelmi igényeket (megállapítás, eltiltás, eredeti állapot helyreállítása, kártérítés) támaszthatja. Ezek mellett az igények mellett speciális védjegyjogi követelések is érvényesíthetők, így például a védjegybitorló információ adására köteles, továbbá a hamisítás eredményét és a hamisításhoz használt eszközöket is le lehet foglalni.

#### **D) A merchandising alkotások szerzői jogi védelme**

A merchandising alkotások szerzői jogi védelme is kifejezetten fontos. A szerzői jog védi a tudomány, a művészetek és irodalom területén létrehozott alkotásokat a jogosulatlan felhasználás ellen.

Az 1999. szeptember 1-jén hatályba lépett szerzői jogi törvény, az 1999. évi LXXVI. törvény (Sztj) hatékony jogi eszközt kínál a merchandising alkotások jogi védelmére.

Változatlanul előírja – megegyezően a korábbi szerzői jogi törvénnyel – azt, hogy a szerzőnek kizárólagos joga van a mű anyagi formában és nem anyagi formában történő bármely felhasználására és minden egyes felhasználás engedélyezésére, továbbá az Sztj. 16. § (2) bekezdése alapján a szerző engedélye szükséges a mű sajátos címének felhasználásához.

Különösen fontos a merchandising figurák oltalmának, azok kereskedelmi jellegének, valamint felhasználásának megfelelő szabályozása. Az Sztj. 16. § (3) bekezdése értelmében a szerzőt megilleti a műben szereplő jellegzetes és eredeti alakok kereskedelmi hasznosításának és az ilyen hasznosítás engedélyezésnek kizárólagos joga is.

Ez a rendelkezés még a fejlett európai országok gyakorlatát figyelembe véve is meglepően új. Itt ugyanis arról van szó, hogy az Sztj. hatálya az áruforgalmi hasznosításra is kiterjed. Ez azért jelent novumot, mert a szerzői alkotások jogvédelme általában nem vonatkozik a kereskedelmi forgalomra, és mind ez ideig a különböző merchandising figurák oltalmát csupán a bírósági ítéletek biztosították közvetett jelleggel. A „Csinn-bumm Cirkusz”- és a „Dörmögő Dömötör”-ügyekben hozott Legfelsőbb Bíróság által még az ötvenes években hozott ítéletek mondták ki egyben e művekben szereplő sajátos figurák jogi védettségét.

A szerzői jogok felhasználása speciális felhasználási szerződésekből, felhasználási engedélyekből valósul meg. Célszerűnek látszik ebben a vonatkozásban megállapítani, hogy – mivel a szerzői jog sosem volt és valószínűség szerint nem is lesz áruforgalmi intézmény – az ilyen figurális elemek felhasználására iparjogvédelmi oltalmi formákat célszerű alkalmazni. Ebben a tekintetben tehát célszerű a szerzői jog jogosultjának az áruforgalomban feltételezhetően jól használható mesefigurákat, képregényfigurákat, filmhősök neveit, filmcímeiket védjegyoltalomra bejelenteni. A védjegyoltalom nagy előnye, hogy annak időbeli, termékköri vonatkozásai mindig tisztázottak és a jogosult személye is pontos meghatározást nyert.

A merchandisingnek a filmjogok vonatkozásában kiemelkedően fontos szerepe van. Az Sztj. 66. § (1) bekezdése értelmében a szerző (rendező) a megfilmesítési szerződés alapján az előállítóra átruhazza a felhasználás és a felhasználás engedélyezésére vonatkozó jogot. *Ez magába foglalja a filmcím, a filmfigurák, filmhősök neve és képmása kiskereskedelmi értékesítésének jogát.*

Az Sztj. 66. § (8) bekezdése továbbá kimondja, hogy a szerző az előállítás befejezésétől számított 10 éven belül ugyanarra a műre csak az előadó hozzájárulásával köthet újabb megfilmesítési szerződést. Ez a korlátozás kiterjed a rajz- vagy bábfilmekben szereplő jellegzetes alakokra is.

### **E) A merchandising figurák védelme más jogszabályokban**

A merchandising célra alkalmazott figurákat közvetlenül és közvetve további jogszabályok is védik.

Itt feltétlenül említést érdemel a Sajtótörvény. A sajtó tevékenysége kizárólag úgy folytatható, hogy nem sérthetik meg híres színészek, popénekesek, TV-bemondók, sportolók személyiségi jogait a Sajtóról szóló módosított 1986. évi II. törvény 3. § (1) bekezdése értelmében.

Szintén védi a személyiségi jogokat a kereskedelmi reklámtevékenységről szóló 1997. évi LVIII. törvény. E törvény 4. § a) bekezdése értelmében tilos közzétenni olyan reklámot, amely a személyhez fűződő jogokat sérti. Speciális tilalom érvényesül e törvény 12. § (3) bekezdése értelmében, miszerint ismert film-, popzenei vagy szórakoztatási ipari sztárok képeit és nyilatkozatait tilos közzétenni dohányárúk reklámjában.

A merchandising vonatkozásában a tisztességtelen piaci magatartásról és a versenykorlátozások tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény is fontos rendelkezéseket tartalmaz.

A Versenytörvény szigorúan tiltja a más által kialakított arculat versenytárs engedélye nélkül való használatát.

A Versenytörvény 8. §-a azt írja elő: „Tilos az árut, a szolgáltatást a versenytárs hozzájárulása nélkül olyan jellegzetes külsővel, csomagolással, megjelöléssel – ideértve az eredetmegjelölést is – vagy elnevezéssel előállítani vagy forgalomba hozni, reklámozni, használni, amelyről a versenytársat, illetőleg annak árúját szokták felismerni.”

Egészében véve a polgári jog különböző jogszabályai játszanak a merchandising figurák védelmében szerepet. E védelmet speciális jogszabályi előírások, továbbá a büntetőjog és a szabálysértési jog előírásai hivatottak kiegészíteni.

## **VI. A MERCHANDISING SZERZŐDÉSEK**

### **A) Merchandising szerződések**

Magyarország vonatkozásában a direkt módon részletezett és szabályozott merchandising megállapodások tudatos és széles körű alkalmazásáról nem beszélhetünk.

A merchandising arculatátvitel megfelelő szabályozására különböző szerződéstípusok többé-kevésbé alkalmasnak bizonyulnak. A problémát az okozza, hogy a merchandising megállapodások *interdiszciplináris jellegűek*, és azok tárgyalásánál nem tárják fel az összes jogi problémát és csak egy jogintézmény – mondjuk a védjegy – felhasználásával kötik meg az ilyen szerződéseket.

A merchandising figurák felhasználást a *szertői jog terén* a kiadói szerződések, megfilmesítési szerződések, képgrafikai alkotások felhasználási megállapodásai, alkalmazott grafikai művek felhasználási szerződésai biztosítják.



A merchandising oltalmában jelentőséggel bírnak a *reklámszerződések*. Ezeknek a lényege az, hogy a felhasználó szerződést köt – díjazás mellett – valamely személlyel, popszttárral, tévés személyiséggel vagy mással a szerzői jogi oltalom alá eső alkotás (pl. rajzfilm, animációs film) vagy az iparjogvédelem körébe tartozó valamely tárgy (védjegy, ipari minta) jogosultjával nevének, képmásának, hangjának, illetve alkotásának reklámcélú felhasználására.

A merchandising figurák oltalmában különleges jelentőséggel bírnak továbbá a védjegyhasználati szerződések, franchise szerződések, ipari minta használati szerződések és a kereskedelmi név felhasználására irányuló szerződések.

A merchandising alkotások felhasználására és szabályozására a *sponzorálási szerződések* is kiváló lehetőséget nyújtanak. Ennek keretében sportolók, művészek és más személyek díjazás és rendszeres támogatás fejében engedélyezik nevük, személyiségük és képmásuk reklámcélú felhasználását.

Magyarországon nem létezik a merchandising önálló jogi szabályozása, azonban a merchandisingre számos jogterület előírásai alkalmazhatók, így

- a Ptk. személyiségvédelmi szabályozása (Ptk. 75–87. §),
- a Sajtótörvény – a sajtóról szóló 1986. évi II. törvény,
- a Reklámtörvény – a gazdasági reklámtevékenységről szóló 1997. évi LVIII. törvény stb.

Azonban mivel a merchandising legtöbb esetben védjegy vagy más árujelző, illetve szerzői alkotás felhasználására irányul, e terület evidens módon a szellemi alkotásokhoz áll legközelebb.

Merchandising tekintetében – a szakemberek egységes véleménye szerint – a védjegyoltalom a legalkalmasabb a hatékony jogvédelem biztosítására.

A szerzői jog is fontos szerepet játszhat, hiszen elvileg védi a szerzői alkotások címét és figuráit a jogosulatlan kereskedelmi hasznosítástól. Azonban a szerzői jog nem teljesen alkalmas a merchandising figurák hatékony védelmére a kereskedelemben. Ezért ha valamely szerzői alkotás jogosultja művének a címét és az abban szereplő jellegzetes figurákat, a kereskedelemben áruk és szolgáltatások marketingjére kívánja felhasználni, célszerű a megjelöléseket védjegyként is bejelenteni.

Bármilyen név, képmás, embléma és cím felhasználására ugyanis a védjegy biztosítja a leghatékonyabb védelmet és a zavartalan felhasználást. A védjegy véd a jogtalan felhasználás ellen is. Ezért gyakori az, hogy akár személynevekről, akár filmcímekekről van szó, a felhasználók törekszenek azok védjegyként való bejelentésére és oltalmazására. Ezért nyertek Magyarországon különböző híres belföldi és külföldi személyiségek nevei – így pl. Górnagy Mária (színésznő), Viktor Nurejev (orosz balett-táncos) – is védjegyoltalmat. A merchandising felhasználását biztosító védjegyhasználati szerződések *alapvetően fontos feltétele a felhasználandó megjelölés védjegyként bejelentése és védelme.*

A védjegyoltalom átengedése megállapodás keretében többféle módon történhet:

- a jogosult maga jelenti be a védeni kívánt megjelölést és erre védjegyhasználati szerződést köt a merchandising engedéllyel;
- a jogosult meghatározott áruk és szolgáltatások vonatkozásában már eredetileg is rendelkezett védjeggyel, jó hírnévből más területeken is profitálni tud. A profitbővítést végezheti licencia alapján a merchandising engedéllyel.
- a jogosult engedélye alapján a merchandising engedéllyel bejelentheti a szóban forgó megjelölést védjegyként.

A merchandising arculatátvitel legalkalmasabb módja tehát a védjegylicencia szerződés, ezért az alábbiakban a védjegylicencia szerződések szabályait ismertetjük.

## **B. A merchandising szerződések legfontosabb típusa a védjegylicencia szerződés**

### *A védjegylicenciák szabályozása*

A védjegylicenciákat a védjegyek és földrajzi árujelzők oltalmáról szóló 1997. évi XI. törvény (Vft.) szabályozza.

A Vft. 23. § (1) bekezdése szerint a védjegyhasználati szerződés (védjegylicencia szerződés) alapján a védjegyoltalom jogosultja engedélyt ad a védjegyhasználatra, a használó pedig köteles díjat fizetni.

A védjegyhasználati szerződés előírásait a Vft. IV. fejezet 23–26. §-ai tartalmazzák. A Vft. azonban nem tartalmaz részletes előírásokat. Ezen túlmenően mögöttes joganyagként, háttérszabályként a Ptk. általános kötelmi jogi szabályait kell alkalmazni.

A szerződés tárgya maga a védjegy, amely lehet szó-, ábrás vagy kombinált védjegy, sőt lehet több védjegy is meghatározott árujegyzékkel.

A használati szerződés tartalmát a felek szabadon állapítják meg. Semmis a használati szerződés, ha annak teljesítése a fogyasztók megtévesztését eredményezné.

A szerződés *alanyai*: a licenciaadó és az engedélyes. A szerződés alapján a licenciaadó kifejezett hasznosítási engedély megadására köteles. Létezik *egyszerű kizárólagos és egyedüli* licencia. Egyszerű licencia esetén a licenciaadó a megoldást maga is hasznosíthatja és egyidejűleg másnak (akár egyszerre több használónak) is adhat nem kizárólagos hasznosítási engedélyt. Kizárólagos licencia esetén viszont a licenciaadó nem jogosult a szerződés hatálya alatt másnak hasznosítási engedélyt adni, és a szerződés tárgyát képező megjelölést maga sem használhatja.

Egyedüli licencia szintén kizárólagos, azaz a védjegyjogosult és egyetlen használó használhatja a védjegyet.

A védjegyjogosult a licencdíj arányos csökkentése mellett megszüntetheti a használati engedély kizárólagosságát, ha a használó az adott helyzetben elvárható időn belül nem kezdi meg a védjegy használatát.

A licenciaadó fő kötelezettsége, hogy biztosítsa az engedélyes számára a védjegy használatához fűződő jogosultságot. A védjegyjogosultat alapvetően jogszavatossági kötelezettség terheli, nevezetesen a szerződés hatálya alatt biztosítani kell a védjegy korlátozásmentes használhatóságát, harmadik személyek jogaitól való mentességét.

Kiterjedhet továbbá a hasznosítási engedély arra is, hogy a licenciavevő jogosult legyen harmadik személyeknek további engedélyt (*alllicenciát*) adni, vagy mely feltételek mellett adhatja át egészben harmadik személynek. Ennek lehetőségét is kifejezetten szabályozni kell a szerződésben.

A felek kötelesek együttműködni és egymást minden lényeges tényről vagy körülményről értesíteni.

A licenciaszerződés megszűnik az oltalmi idő leteltével, a szerződésben meghatározott idő elteltével vagy más körülmények bekövetkeztével.

### *A felek jogai és kötelezettségei*

– A) A licenciavevő alapvető kötelezettsége egyfelől a védjegy használata, másfelől az ellenszolgáltatás (licencdíj) megfizetése. A védjegy használata nemcsak kötelessége, hanem alapvető jogosultsága is az engedélyesnek. A licencdíj meghatározható

mindenekelőtt egy összegben (átalánydíjban), továbbá évente fizetendő összegben. Kiköthető továbbá a licenciatvevőnél elért hasznos eredmény meghatározott hányadában, rendszerint százalékban és fentiek kombinációjával.

– B) Fontos a minőség kikötése. Az engedélyes által előállított áruk minőségének meg kell felelnie a licenciatvevő által előállított áruk minőségének.

– A *licenciatvevőkben rendszerint részletesen szabályozzák a szerződő felek együttműködésének módozatait*, ideértve elsősorban a kölcsönös tájékoztatási kötelezettséget.

– *A felek továbbá megállapodhatnak olyan mellékkérdésekben*, mint például az értékesítés és marketing terén történő együttműködés, közös reklám stb.

– *Végül célszerű a szerződésekben figyelmet fordítani a szerződésszegés következményeire.*

## VII. A MERCHANDISINGGEL KAPCSOLATOS JOGESETEK

### A) Tisztességtelen piaci magatartás tilalma – Lego-ügy

Elsősorban a 80-as években befejeződött *Lego mesefigurákkal kapcsolatos ügyet* lehet megemlíteni. Egy magyarországi műanyagkészítő kisiparos gyártani kezdte a Lego elefántfej és majomfej figuráit a Lego cég engedélye nélkül. A Lego cég érdekei védelmében tisztességtelen piaci magatartás jogcímen beperelte kérdéses kisiparost. Az elsőfokú bíróság megállapította a tisztességtelen piaci magatartást a tisztességtelen gazdasági tevékenység tilalmáról szóló 1984. évi IV. törvény 4. § alapján. A döntés a Legfelsőbb Bíróság végzésével – fellebbezés folytán – jogerőre emelkedett (Bírósági határozatok 1988/11. 823. o.) Érdemes kiemelni, hogy az államügyész azért lépett fel a perben, mert nem tartotta megengedhetőnek az ország jó hírneve szempontjából, hogy hazánkban külföldi márkás termékeket tetszés szerint hamisítsanak és másoljanak.

### B) Védjegybejelentések gyakorlata

A védjegybejelentések körében több olyan eset említhető, amelyek mérvadóak a merchandising alkalmazása szempontjából.

A Magyar Szabadalmi Hivatal gyakorlatából az alábbiakat érdemes említeni. A Kaiser cég *Ferenc József császár közismert képmását és nevét* húsárakra és vendéglátó-ipari szolgáltatásokra védjegyként bejelentette és lajstromoztatta.

Meg kell említeni, hogy *Gorbacsov*, a Szovjetunió utolsó pártfőtitkára nevét Gorbacsov, Gorbatschow, Gorby változatokban gépkocsikra, vodkákra, játékokra és ruhákra számos országban, így Magyarországon is nemzetközi védjegyként lajstromozták.

Meg kell említeni, hogy a Magyar Szabadalmi Hivatal gyakorlata nem volt konzekvens, mert például egy holland cég által tett *Gorbacsov* nemzetközi védjegybejelentést (kozmetikai cikkekre) személyiségi jogokba való ütközés jogcímen elutasították.

Érdekes eset fordult elő az Orosz Köztársaság elnöke, *Borisz Jelcin* nevének és képmásának védjegyként való bejelentésével. A Szabadegyházi Szeszipari Vállalat a kérdéses vodkára vonatkozó bejelentését arra tekintettel utasították el, hogy a bejelentő nem mellékelte az érintett politikus engedélyét, amely a jogsérelem elhárítására alkalmas lett volna.

A híres magyar költő, *Petőfi Sándor* nevét az osztrák Stroh cég égetett szeszekre jelentette be a 90-es évek elején. A kérdéses bejelentést a Magyar Szabadalmi Hivatal történelmi személyiség emlékének sérelmére hivatkozással utasította el.

Szintén visszautasította a Magyar Szabadalmi Hivatal egy dél-koreai cég *Chagal védjegybejelentését*, amely élelmiszerekre és órákra vonatkozott. Az esetben a Magyar Szabadalmi Hivatal megállapította, hogy a bejelentett megjelölés összetéveszhető a világhíres orosz festő, Marc Chagall névével. A jogorvoslati kérelem benyújtása révén az ügy megjárta a Legfelsőbb Bíróságot is. A védjegybejelentés személyiségi jogok sérelme jogcímén véglegesen elutasítást nyert (Legfelsőbb Bíróság 548/1993. állásfoglalása Bírósági Határozatok 1993/7)

Szintén elutasította a Magyar Szabadalmi Hivatal a *Raszputyin* vodkára vonatkozó német védjegybejelentést. Érdekes, hogy ennél az esetben a Magyar Szabadalmi Hivatal nem Raszputyin mint létezett történelmi személyiség személyhez fűződő jogai sérelmére hivatkozott, hanem arra, hogy a kérdéses név egyértelműen orosz eredetre vall, és a fogyasztót megtévesztheti a Németországból származó vodka vonatkozásában (Védjegyvilág 1993/7, 22. oldal).

## A) Szerzői jogi esetek

A szerzői jogvédelem is több merchandising vonatkozású esetet eredményezett. Elsőként a *Vízipók*, *csodapók* esetet kell megemlíteni, amely jelentős ismertséget nyert. A *Vízipók*, *csodapók* képregény szerzője beperelte a Nemzeti Filmgyártó Vállalatot, mert az engedélye nélkül megfilmesítette a kérdéses alkotást. A per a szerzői jogi honoráriumigény érvényesítésére irányult és eredményes volt (Vida S.: A merchandising védjegyjogoltalma. Védjegyvilág 1995/3)

Szintén Vida professzor fenti cikkében nyert feljegyzést a *Garfield* közismert megjelölés büfére, valamint a *Snoopy* megjelölés Tajvanból származó gumicsónakokra való használata. Mindkét eset szerzői jogi oltalomban részesülő megjelölések használatának abbahagyásával befejezést nyert.

## VIII. A VILÁG LEGNÉPSZERŰBB MERCHANDISING FIGURÁI

Az AIPPI (Nemzetközi Iparjogvédelmi Egyesület) felmérést végzett 1995 júniusában tartott Montreali Konferenciáján, hogy a fejlett ipari országokban milyen – nemzetközi léptékkel is ismert – merchandising megjelölések terjedtek el, használatosak és népszerűek.

Eszerint az egyes országokban az alábbi merchandising figurák ismertségéről beszélhetünk:

*Amerikai Egyesült Államok:*

– Batman, Superman, James Bond, Calvin Klein, Rambo;

*Ausztrália:*

– Mickey Mouse, Muppets, Kojak, Crocodil Dundee, Elvis Presley, Pierre Cardin, The Beatles;

*Japán:*

– Mickey Mouse, Snoopy, Ultraman, Atom Boy, Columbo, James Bond;

*Németország:*

– Guldenburg, Cats, Turtles, Ferrari, Coca-Cola;

*Franciaország:*

– Asterix, Nick Faldo, Catherina Deneuve, Mickey Mouse, Magic Johnson;

*Spanyolország:*

– Greenpeace, Coca-Cola, Donald Duck;

*Hollandia:*

– Garfield, Popeye, Mickey Mouse, The Muppets, Sherlock Holmes;

*Svájc:*

– Asterix, Dick Tracy, Flintstones, Jurassic Park;

*Belgium:*

– Zino Davidoff, Alain Delon, Snoopy, James Bond, Batman;

*Finnország:*

– Jurassic Park, NHL klubok, Hugo Boss, Pinocchio.