

TARTALOM

Paul G. Hare: Intézményi változások és gazdasági teljesítmény az átalakuló gazdaságú (transzformációs) országokban	4
Rácz Margit: A német gazdaság növekedési kilátásairól a 2000-es évek elején	35

EURÓPAI UNIÓ

Fertő Imre – Mohácsi Kálmán: Az állami szerepvállalás néhány eleme az EU-tagországok agrárágazatában	56
---	----

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

„A demokráciát önmagáért kell szeretnünk!” (Jankovics László)	66
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Lőrincé Istvánffy Hajna: Pénzügyi integráció Európában (Kengyel Ákos)	70
--	----

EXIMBANK

Dr. Botos Balázs: Az árfolyam-biztosítás Magyarországon – I. rész	75
--	----

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

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vígh József Ferenc: Változás az EK franchise megállapodásokra vonatkozó versenyjogi szabályozásban	137
---	-----

Októberi számunk

változatos összetételű: különféle tematikájú és műfajú írásokat gyűjt csokorba. A tranzitológia sajátos tudománya a rendszerváltó, egykori „szocialista” országoknak a piacgazdaságra áttéréssel kapcsolatos tapasztalatait dolgozza fel – fontos feladatnak érezzük, hogy időről időre egy-egy átfogó munka közlésével tájékoztatást adjunk, mire jutottak a kutatók. Az e számunkban közölt cikk az intézményi változások terén az országok sajátos útját, eredményeit vizsgálja, az ezzel kapcsolatos irodalom gazdag elemzésével összekapcsolva. – Van-e fontosabb Magyarország számára a világgazdasági konjunktúrában, mint az, hogyan alakulnak a német gazdaság mutatói?! És van-e ma bizonytalanabb, mint a világgazdaság közeljövője?! A Világgazdasági Kutató Intézet kutatási igazgatója cikkében ezt még megteheti a német gazdaság helyzetéből eredő sajátos bizonytalansággal, azzal, hogy nézete szerint Németország gazdasági paradigmaváltás előtt áll. A globalizációhoz történő alkalmazkodásra megítélése szerint csak késve, mintegy tízéves tétovázás után kezdenek megoldásokat keresni, ami elsősorban adóreformot és a nagy jóléti rendszerek (nyugdíj-, egészségügyi rendszer) privatizálását jelenti, de tágabban tekintve elindulás is lehet egy új típusú jóléti állam irányában. – Az EU tagországok agrárágazatában az állam szerepvállalása természetesen nem meghatározó; közvetlen formában a földpiacon és az erdőgazdaságban jelenik meg, közvetetten a környezetvédelemben, szakmai oktatás és kutatás szervezésében és néhány speciális területen. A hazai rendszer alakításához hasznos tanulságokat adhat az EU-rovatunk cikkében található országonkénti áttekintés. – A gazdasággal kapcsolatos alapkérdésekről, értékválasztásról ritkán esik szó a szakmai közéletben, és a rendszerváltást követően sem folytak ilyesmiről nyílt viták. Így számos régi nézetrendszer (vagy különálló eleme) tovább él. Ma sincs késő tehát ilyen kérdésekkel foglalkozni. Tudományos Tájékoztatóként összefoglalót adunk közre Kornai János vietnami látogatásáról szóló előadásáról, ahol éppen ilyen alapkérdésekről kellett beszélnie, például arról, feltételezi-e a piac hatékony működése a demokratikus társadalmi berendezkedést. – Könyvrovatunk egy, az európai pénzügyi integrációval foglalkozó új könyvről ad tájékoztatást.

A szerkesztő

Intézményi változások és gazdasági teljesítmény az átalakuló gazdaságú (transzformációs) országokban

PAUL G. HARE

*Minden érintett ország esetében a transzformációs program jelentős intézményi reformokkal párosult: így átalakult a bankrendszer, az adó- és a fiskális politika, az ipar- és kereskedelempolitika, a tulajdonjog rendszere, a kereskedelmi törvények stb. Ugyanakkor a 90-es évek elején az intézményi reformok még nem váltak abszolút prioritássá a közép-kelet-európai országok reformprogramjai esetében, illetve csupán egyéb, magasabb prioritást élvező politikák melléktermékeként jelentek meg. Ennek egyik oka az újra megjelent munkanélküliséggel kapcsolatos problémák kezelésének fontossága volt, a másik, igen fontos magyarázata a fenti jelenségnek az, hogy az akkori idők gazdaságpolitikája jelentősen alulértékelt az intézményi reformok, az intézményi keretek fontosságát egy jól működő piacgazdaság szempontjából. Az átmenet kezdeti időszakában bizonyos hibák, illetve téveszmék még ott is félrevitték az intézményi fejlődést, ahol az intézményrendszer reformjának szükségességét felismerték. Széles körben elterjedt az a felfogás, miszerint a magánszektor gyors megteremtéséhez sokkal inkább a privatizáción keresztül vezet a legjobb út, mintsem az új vállalkozások megteremtésén keresztül; valamint arra, hogy a bankreform a transzformáció későbbi időszakára halasztható. Végül a 90-es évek közepe óta a régió 10 országa folyamodott csatlakozási kérelmével az EU-hoz, és ezáltal kényszerítve lettek arra, hogy széles körben, különböző politikai területeken – még csatlakozásukat megelőzően – teljes mértékben alkalmazkodjanak az 'Acquis Communautaire' követelményeihez. Az ehhez a programhoz történő elkötelezettség jelentős intézményi modernizációt, reformokat kényszerít ki, illetve esetenként új intézmények megteremtését teszi szükségessé. Ezzel kapcsolatban felvetődik az is, hogy az EU országaiban létrejött intézményi struktúra valóban alkalmas-e a transzformációs országok azon csoportja számára, amelyek még az erőteljes gazdasági átalakulás folyamatában vannak.**

BEVEZETÉS

A transzformáció kezdeti időszaka óta a kelet-közép-európai országok, illetve a hajdani szovjet tagállamok számára javasolt politikák (a mindenkori policy-mix) kulcsfontosságú elemét képezték az intézményi reformok. Az átfogó koncepció lényege az volt, hogy a központi tervgazdaság rendszerét a tőkés országokra jellemző piacgazdaságokká alakítsák át, átvéve a demokratikus normákat is. Érthető okokból azonban, kezdetben

* Az előadás az UNECE 2001. május 7–8-án Genfben tartott szemináriumára készült.

Paul G. Hare, a School of Management Heriot-Watt University (Edinburgh) professzora.

sokkal inkább a makrogazdasági stabilizációra helyeződött át a hangsúly, amit az árak és a kereskedelem széles körű liberalizációja, a privatizáció és a vállalatok strukturális átszerveződése jellemez. Ez a program már önmagában is nagyszabásúnak tekinthető, amely stabil gazdaságok számára is nagy kihívást jelentett volna, nemhogy a kommunizmus romjaiból kiemelkedő gazdaságoknak.

Minden érintett ország esetében a transzformációs program jelentős intézményi reformokkal párosult: így átalakult a bankrendszer, az adó- és a fiskális politika, az ipar- és kereskedelempolitika, a tulajdonjog rendszere, a kereskedelmi törvények stb. A későbbiekben, amikor a transzformációs folyamat kihívásaival megbirkózni képtelen vállalatok munkaerőt bocsátottak el, és a régióban – évtizedek után – a munkanélküliség ismét felütötte a fejét, szükségessé vált a problémákat kezelni képes munkaerő-piaci eszközök, intézmények kialakítása, a munkanélküliségi járuléki rendszerének megteremtésére; és a folyamatok nyomon követésére alkalmas statisztikai adatok gyűjtése. Ezek a fejlemények magyarázzák, hogy a 90-es évek elején az intézményi reformok miért nem váltak abszolút prioritássá a közép-kelet-európai országok reformprogramjai esetében, illetve, hogy miért csupán egyéb, magasabb prioritást élvező politikák melléktermékeként jelentek meg.

Egy másik, igen fontos magyarázata a fenti jelenségnek az, hogy az akkori idők gazdaságpolitikája jelentősen alulértékelt az intézményi reformok, az intézményi keretek fontosságát egy jól működő piacgazdaság szempontjából. A szakirodalmi munkák, még a legfrissebben publikáltak is, többnyire mérsékelt jelentőséget tulajdonítanak olyan kulcsfontosságú intézményi elemeknek, mint a magántulajdon, az üzleti szerződések, a sikeres üzletmenetbe vetett bizalom jelentősége. Lényegében abból indultak ki, hogy a piacgazdaság – összevetve a központi tervezés rendszerével – egy olyan fajta gazdasági mechanizmus, ahol a „működési költségek” a 0 felé tendálnak; és valójában ezt a fajta érvelést gyakran (tévesen) annak a feltételezésnek az alátámasztására használták, hogy a piacgazdasággal már eleve együtt jár a (tervgazdasághoz képest) nagyobb hatékonyság. Mindenesetre, a központi tervezés eltűnésével adottnak vették, hogy a piacok megnyitása – gyorsan és fájdalommentesen – magával hozza azoknak az intézményi struktúráknak a megteremtését, amelyek biztosítják a rendszer zökkenőmentes működését. Mostanra azonban már nyilvánvalóvá vált, hogy ez a fajta érvelés alapvetően téves, és életbevágóan szükség van arra, hogy új intézményeket hozzanak létre. *McMillan* [1997] az átmeneti gazdaságok piaci viszonyait elemezve így fogalmaz: „A piac olyan intézmény, amely szabályokat és határokat igényel annak érdekében, hogy működőképes maradjon. Tekintettel az információ egyenetlen eloszlására, a csere szabályait nagyon egyértelműen kell meghatározni ahhoz, hogy a piac zökkenőmentesen tudjon funkcionálni. Intézményeket és szervezeteket kell létrehozni ahhoz, hogy az információ megfelelően terjedhessen, és a megfelelő ösztönzők kialakuljanak.” (222. o.)

Harmadsorban az átmenet kezdeti időszakában bizonyos hibák, illetve téveszmék még ott is félrevitték az intézményi fejlődést, ahol az intézményrendszer reformjának szükségességét felismerték. Ebben a vonatkozásban arra a széles körben elterjedt nézetre utalok, miszerint a magánszektor gyors megteremtéséhez sokkal inkább a privatizáción keresztül vezet a legjobb út, mintsem az új vállalkozások megteremtésén keresztül; valamint arra, hogy a bankreform a transzformáció későbbi időszakára halasztható. Végül a 90-es évek közepe óta a régió 10 országa folyamodott csatlakozási kérelmével az EU-hoz, és ezáltal kényszerítve lettek arra, hogy széles körben, különböző politikai területeken – még csatlakozásukat megelőzően – teljes mértékben alkalmazkodjanak az 'Acquis Communautaire' követelményeihez. Az e program iránti elkötelezettség jelentős intézményi modernizációt, reformokat kényszerít ki, illetve esetenként új intézmények megteremtését teszi szükségessé. Míg egyik oldalon csak megerősíthetjük az intézményi

reformok kulcsfontosságú szerepét, a másik oldalon felvetődik néhány fontos kérdés: így például az, hogy az EU országaiban létrejött intézményi struktúra valóban alkalmas-e a transzformációs országok azon csoportja számára, amelyek még az erőteljes gazdasági átalakulás folyamatában vannak. Erre a problémára még visszatérünk a későbbiekben.

A fenti megjegyzések hallgatólagosan a transzformációs országok hasonlóságát, azonosságát feltételezik, ami indokolhatja, hogy egy csokorban tárgyaljuk őket. Pontosabban, az a feltételezés élt, hogy azok a politikai egységek, amelyek léteztek, illetve létrejöttek a transzformáció kezdeti időszakában, az elemzés „megfelelő” egységeit képezik, hogy az érintett államok képesek mélyreható reformokat kezdeményezni és végrehajtani, valamint, hogy mindezen egységek azon közös cél megvalósítására törek-szenek, hogy „normális” piacgazdasággá alakuljanak át. Sajnálatos módon azonban, ahogy az elmúlt évtized tapasztalatai bőségesen bizonyították, egyik feltételezésünk sem állja meg helyes mértékben a helyét.

Politikai konfiguráció

Ami a politikai színteret illeti, nem egy azok közül az országok közül, amelyek 1990-ben, illetve 1991-ben még léteztek, azóta már darabokra hullott szét. Először a volt NDK vált 1990-ben, az újraegyesítést követően az NSZK részévé, aminek következtében az új tartományok (die neuen Länder) az EU-ba integrálódtak, másrészt arra kényszerültek, hogy alapvető intézményi változásokat hajtsanak végre, és közigazgatási rendszerüket a német gyakorlathoz igazítsák. Annak ellenére, hogy – elsősorban a keletnémetek számára – drámai változásokra került sor, ezek békés keretek között zajlottak le.

Ezt követően (1990-től kezdve) Jugoszláviában indultak meg a kemény harcokkal kísért dezintegrációs folyamatok, amelyek öröksége mind a mai napig érezhető. Nem meglepő, hogy a politikai felfordulás következtében a legtöbb jugoszláv utódállamban a gazdasági reformok nehezen haladnak előre.

A gazdasági reformok mikéntjével, illetve időbeli ütemezésével kapcsolatos viták 1993-ban a hajdani Csehszlovákia széteséséhez vezettek, aminek következtében két független állam, a Cseh Köztársaság és Szlovákia jött létre. Tekintettel arra, hogy ez békés folyamat formájában zajlott le, a gazdasági reform maga töretlenül folytatódott tovább, noha a reformok iránya a két országban más-más utat vett. A sors iróniájaként azonban az EU-csatlakozás közös célja ismét közelebb hozta egymáshoz a két ország gazdaságpolitikai arculatát.

A hajdani Szovjetunió 15 államra esett szét: a három balti köztársaságra és a 12 országból álló FÁK-ra. Ezen belül a kaukázusi régió országai továbbra is nemzetközi konfliktusok színterei, Közép-Ázsiában pedig polgárháború dúl. Maga Oroszország sem mentes a szeparatista törekvésektől. Ami a jelenlegi helyzetet illeti, Putyin elnöksége alatt, először a Szovjetunió széthullása óta, az ország politikai stabilitása valamelyest megerősödött. Érdekes módon Fehéroroszország jelenleg politikai unióra törekszik Oroszországgal, mely utóbbi erre meglehetősen visszafogottan reagált.

Össességében a régióról kirajzolódó politikai térkép számtalan bizonytalanságot sejtet, és messze van a véglegestől.

Az államapparátus kapacitása

Közgazdászok hajlamosak azt feltételezni, hogy amennyiben gazdaságpolitikai ajánlá-sokat tesznek a kormányzatok számára, azt ők azonnal készek elfogadni, és hatékonyan alkalmazni. A Világbank [1997] tanulmánya szerint azonban az egyes államapparátusok kapacitásai – számos okból – meglehetősen különböznek egymástól. A transzformációs

országok helyzetére vonatkozóan ez a meglehetősen általános megállapítás szintén igaz. Míg a régió egyes országaiban kompetens, jól működő, többé-kevésbé korrupciómentes államapparátusokat találhatunk, addig másutt éppen az ellenkező végre akadunk. Az alábbiakban, az intézményi reformok kifejtése kapcsán szükséges lesz pontosan definiálni, hogy mit is értünk a különböző, megfigyelt államok struktúrájának természetén, működésük sajátosságain.

Állami célkitűzések

Vannak olyan transzformációs országok, amelyek nem kívánnak – az általunk definiált – piacgazdaságokká átalakulni. Természetesen ezen országok számára az általunk tárgyalt intézményi reformok nem igazán alkalmazhatók. Fehéroroszország, Üzbegisztán és Türkmenisztán tartozik azon országok csoportjába, amelyek még nem kötelezték el magukat a piacorientált reformok mellett. Ez nem jelenti azt, hogy majd egy jövőbeni időpontban ezek az országok nem módosítják fejlődési pályájukat, de jelenleg, még ha halvány kísérletek történnek is a piaci reformok megvalósítása, az állami irányítás mértékének csökkentése irányába, komolyabb transzformációról nem igazán lehet beszélni.

A tanulmány szerkezete

A továbbiakban a következő fejezetben néhány definíciót kívánunk tisztázni, majd azt vizsgáljuk, hogy mely intézményi reformok szükségesek a piacgazdaság hatékony működéséhez. Megvizsgáljuk a téma néhány, napjainkban elterjedt elméleti megközelítését. Erre építve a harmadik rész azt elemezné, hogy a transzformációs országok meddig jutottak a piaci intézményrendszer kialakítása terén 1999–2000-ig (a megfelelő időhorizont kiválasztását a rendelkezésre álló információk határozzák majd meg). A negyedik rész a különböző intézményi változások és a gazdasági teljesítmény közötti összefüggéseket elemezné. Végül az ötödik rész az előző elemzésekből következő, legfontosabb politikai következtetéseket vázolná fel.

INTÉZMÉNYI VÁLTOZÁSOK – KONCEPCIÓK ÉS FOGALMAK

Tulajdonképpen mely intézmények alkalmasak is igazán arra, hogy elősegítsék egy piacgazdaság hatékony működését? Ahhoz, hogy egy ilyen kérdés megválaszolható legyen, egyrészt különböző történelmi tanulmányok eredményeire kell támaszkodnunk, amelyek azokat a tényezőket igyekeztek feltárni, amelyek ahhoz vezettek, hogy bizonyos országok vagy országcsoportok – másokhoz képest – hosszabb időszak alatt is hatékonyabban működjenek. Így *Landes* [1998] a „kultúrát” tekinti kulcsfontosságú tényezőnek, míg más vélemények szerint a „protestáns erkölcs”, az erős polgári társadalom léte, vagy a kisvállalkozásokat ösztönző környezet (ez utóbbi kapcsán lásd *Braudel* [1985]) az, ami döntő jelentőségű. *Roberts* [1985] a hangsúlyt a „nyugati civilizációs modell” számos intézményi jellemzőire helyezi, amelyeket még olyan országok is átvettek, amelyek maguk soha nem tartoztak a nyugati hatalmak irányítása alá. A gazdasági realitásokat talán jobban tükrözve *Kennedy* [1988] a „gazdasági sikerek és a katonai hatalom” kapcsolatának fontossága mellett érvel. Az ő elmélete szerint a gazdaságilag sikeres országok hajlamosak arra, hogy forrásaikat katonai hatalmuk erősítésére fordítsák, és a későbbiekben ezt a hatalmat katonai eszközökkel is fenn akarják tartani, akár a produktív beruházások vagy a jövőbeli fejlődés rovására is. Végül *Fukuyama* [1995] elismeri,

hogy míg az országok között az alapvető állami intézmények, gazdasági szabályozók tekintetében konvergencia tapasztalható, addig a gazdasági teljesítmény vonatkozásában folyamatos divergencia mutatkozik. Ez a fajta érvelés őt arra a felismerésre ösztönzi, hogy a mélyen fekvő kulturális gyökerekben rejlő különbségek magyarázzák a gazdasági teljesítmény vonatkozásában megmutakozó differenciákat. Tehát ahány szerző, annyi fajta érvelés, és mindez némi relevanciát is mutat jelen témánk szempontjából, de igazán alapvető, átfogó elemzésre egyik sem alkalmas.

Egy másik megközelítés sokkal pragmatikusabb: egyszerűen meg kell vizsgálni azokat az intézményeket, amelyek a jelenlegi modern piacgazdaságokban működnek, és megvizsgálni, hogy ezek mennyiben alkalmasak a transzformációs országok számára. Ez a fajta megközelítés háromféle problémát vet fel: (a) itt inkább egyfajta leíró módszerről lenne szó, amely nem kínál alkalmas eszközt arra, hogy megkülönböztessük, mely intézmények alapvetően fontosak, melyek azok, amelyek szükségesek ugyan, de nem nélkülözhetetlenek; (b) nem definiálja az intézmény fogalmát, ily módon teret enged többféle interpretációnak is; (c) nem ad számunkra egy olyanféle piacelméletet, amelynek segítségével a különböző működő intézmények jelentőségét magyarázni, indokolni lehetne.

Éppen ezért a továbbiakban a következő módszert követjük: először is megpróbáljuk röviden definiálni, mit is értünk gazdasági intézmény alatt. Ezt követően felsoroljuk azokat az intézményeket, amelyek egy „normális” piacgazdaság esetében jellemzőek, noha meg kell jegyeznünk, hogy egy-egy adott intézmény gyakorlati működésénél a megoldások széles skálája jellemző a különböző országokban. Harmadszor, tekintettel arra, hogy egy-egy ország az általunk kulcsintézményeknek tekintett intézmények nélkül is képes működni, megnézzünk néhány példát arra, hogy mi is történik ilyen helyzetekben. Negyedszer, áttekintünk néhány intézményelméleti teóriát, illetve bizonyos változásokat a piacgazdaságok intézményrendszerében, annak érdekében, hogy a legfontosabb elemeket kiemelhessük, illetve áttekinthessük azokat a folyamatokat, amelyek intézményi változásokat eredményeznek.

Fogalmi meghatározások

A gazdasági intézmények társadalmi megállapodásokként is értelmezhetők, amelyek számos sajátos vonással rendelkeznek: (a) rövid távon olyan irányban *szabályozzák a gazdasági szereplők magatartását*, amely gyakran ütközik az egyéni érdekekkel, preferenciákkal; (b) *közös várakozásokon* alapulnak, amelyek a szokásokon, a bizalmon, a jogi szabályokon nyugszanak; (c) leginkább akkor van értelmük, ha a gazdaságot „ismétlődő játékként” foghatjuk fel, ahol a legtöbb tranzakció újra és újra előfordul¹ (d) *anonimitás*, abban az értelemben, hogy egy adott intézmény működése nem függhet azoknak a gazdasági szereplőknek a kilététől, akik valamilyen – a szóban forgó intézmény működéséből fakadó – tranzakció lebonyolításában érdekelték.

Ezen jellemzők alapján számos intézmény magán viseli a *közjavak* jellemző tulajdonságait. Egyebek között ez azt feltételezi, hogy önmagában a piaci mechanizmusok által generált intézmények kínálata nem felel meg a társadalmilag hasznos szintnek. Ebben a helyzetben azonban nyilvánvalóan az állam szerepe, hogy olyan intézményeket

¹ Ez a tanulmány nem alkalmas arra, hogy a játékelmélet különböző megközelítéseit kifejtjük. Elég, ha utalunk arra, hogy az ismétlődő játék az, amikor a játékosok egy lépéssorozatot tesznek, és későbbi döntéseiket az motiválja, hogy mi történt az előző lépések során. Ez a szituáció ösztönözhet olyan tisztességes viselkedésre, amelyet nem lehetne indokolni egy adott időszakon vagy egy lépésen belül. Az ismétlődő játékelmélet és a társadalmi intézmények kapcsolatáról részletesebb elemzést ad Schotter [1981]. A piacgazdaság intézményi jellemzőinek részletesebb elemzését lásd Eggertsson [1990].

teremtsen, amelyeket a piac maga nem alakít ki, illetve szabályozza a piac által megteremtett intézményeket a társadalom érdekeinek figyelembevételével. Hogy ez a gyakorlatban mit is jelent, azt a továbbiakban néhány példa segítségével kívánjuk majd megvilágítani.

Tipikus intézmények

A jól működő piacgazdaságokban általában megtalálhatók az alábbi intézmények vagy intézményi megállapodások, amelyek a gazdasági tevékenység szempontjából kulcsfontosságú szerepet játszanak:

- magántulajdonnal kapcsolatos jogok és szerződések,
- bankok és egyéb pénzüi piacok működése és szabályozásuk,
 - megfelelő feltételek melletti hitelhez jutás biztonsága,
 - csődeljárási, likvidációs politika léte annak érdekében, hogy a piacról történő kivonulás szabályozott keretek között mehessen végbe,
- munkaerő-piaci intézmények: szociális politika, szociális háló,
- egyértelmű pénzügyi feltételek a vállalatok számára: fair, előrelátható és mindenütt betartható feltételek (ez utóbbi alatt az értendő, hogy például Oroszország egyetlen régiója számára se legyen lehetséges, hogy olyan adókat alkalmazzon, amelyek nem állnak összhangban a nemzeti szintű adópolitika célkitűzéseivel, továbbá, hogy az adókulcsokat nem lehet túl sűrűn változtatni),
 - a versenypolitika, az iparpolitika és a kereskedelempolitika intézményi feltételeinek biztosítása,
 - a gazdasági szereplők közötti bizalom léte, bizalom és tisztesség (megbízhatóság) az állami intézményekben (korrupció hiánya, megbízható jogérvényesítés, többek között a vállalkozások adófizetési hajlandósága vonatkozásában).

A gazdasági alanyok viselkedése hiányzó intézmények esetén

Az átmeneti gazdaságokban esetenként előfordult, hogy nem egy fontos intézmény létrehozása elmaradt a transzformáció kezdeti időszakában, vagy a releváns törvények nem tökéletesek, illetve csak részben hajthatók végre, vagy változatlanul politikai viták tárgyát képezik. Ilyen bizonytalan intézményi környezetben számtalan megoldás szület, ahogy ezt a transzformációs országok gyakorlata is igazolja. (E téma néhány aspektusát lásd részletesebben *McMillan* [1997].)

Egy lehetséges megoldásként a magánszektor teremti meg a hiányzó intézményeket. Így például a hajdani Szovjetunió utódállamaiban, különösképpen Oroszországban, ahol az üzleti szerződések, illetve a magántulajdonnal kapcsolatos jogok még nem kellően tisztázottak, lehatároltak megfelelő jogszabályok segítségével, a szerződések érvényesítésére a magánszektor kreált megfelelő eszközöket, intézményeket. Időnként ezek az intézmények csak bizonyos vállalatok vagy vállalatcsoportok érdekérvényesítését szolgálják, és szükség esetén erőszakos módszerekig is terjedhetnek annak érdekében, hogy a tartozásokat behajtsák. Ezek a módszerek az érdekelt cégek számára ugyan hatékonynak bizonyulhatnak, azonban összességében inkább nemkívánatos megoldásnak tekinthetők, hiszen nem adnak módot általános jogorvoslásra, és alapvetően sértik a „jogállam” alapelveit. Egyetlen kézzelfogható előnyük van, mégpedig az, hogy nyilvánvaló hiányt pótolnak az intézményi környezetben.

Általában, ahol a meglévő intézmények gyengék, vagy az őket támogató jogszabályok nehezen érvényesíthetők, a magánszektor által kínált megoldások „kizsákmányo-

ló, rabló” jellegűek, amelyek a közvélemény szemében (és gyakran az igazságnak megfelelően, hiszen a bizonyítékok többnyire meglehetősen hiányosak) a maffiaszerű bűnszövetkezeti struktúrákkal kapcsolódnak össze.² Ezek sok cég esetében védelmi pénzek és hasonlók behajtását is jelentik, ami számukra az üzlet folytatásának előfeltétele. Szükségtelen megjegyezni, hogy ezek a formák nagyon nemkívánatosak. Sokkal inkább megakadályozzák vagy késleltetik a már működő cégek expanzióját, és nagymértékben elrettentik az új céget alapítani vágyókat. Akárhogyan is, az effajta gyakorlat általánosan jellemző a FÁK országaira, ugyanakkor kevésbé jellemző a közép-kelet-európai régióra.

A másik út, hogy maga az állam teremti meg a hiányzó intézményeket. Az átmeneti országokba irányuló, az EU által finanszírozott PHARE és TACIS programok ezt a célt kívánják szolgálni, és néhány Világbank, illetve EBRD projekt is az intézményi fejlesztésekhez kíván hozzájárulni a régióban. Feltételezve, hogy a magánszektor még nem előzte meg az államot a fenti tekintetben, és így a támogatások éppen nem azokhoz folynak, akik meg akarják akadályozni az intézményi fejlesztéseket, ez a fajta támogatás nagyon hatékony is lehet. Számtalan jó példát hozhatunk fel, ezek közül néhány: (a) a helyi és a regionális intézményrendszer, ügynökségek kiépítése Magyarországon, amely az ország iparpolitikai célkitűzéseinek megvalósítását hivatott szolgálni; (b) új adórendszerek bevezetése számos transzformációs országban (annak ellenére, hogy még mindig számos probléma jelentkezik az adóigazgatás terén, a jövedelmek pontos definiálása vonatkozásában stb.).

A harmadik fejlődési út, amikor egy adott intézmény nem létezik, sőt bizonyos politikai vagy egyéb jogi akadályok miatt nem is lehet kialakítani. Így Oroszországban vagy más FÁK-hoz tartozó országban még mindig az a jellemző helyzet, hogy az agrár földtulajdon tekintetében szabályos magánpiac nem működik, amit elsősorban a politikai ellenzék heves ellenállása magyaráz. Ennek következménye aztán, hogy a magánagrágazdálkodás Oroszország esetében meglehetősen korlátozott, ugyanakkor az állam nem rendelkezik azokkal a forrásokkal, hogy az állami farmok tevékenységét segítse, vagy egyéb nem-magánszervezeteket támogasson. Ez természetesen az orosz mezőgazdaságnak nem az egyetlen problémája, azonban egy igen fontos probléma, és egyelőre az is marad, annak ellenére, hogy számtalan (egyelőre sikertelen) kísérlet történt arra, hogy a megfelelő jogi szabályozást az Állami Dumán keresztül vigyék.

Végül egy további út lehet, amikor egy ország nem rendelkezik ugyan olyan fontos intézményekkel, mint például a magántulajdon, mégis találnak – igaz, gyakran csak véletlenül – valamilyen megoldást arra, hogy a sikeres fejlődés feltételeit biztosítsák. Ennek a fejlődési útnak a legspeciálisabb példáját Kína adja, ahol a nem várt gyors gazdasági fejlődés, az urbanizáció térhódítása, a falusi vállalkozások elterjedése figyelhető meg. Noha ezek nem tekinthetők a hagyományos értelemben vett állami vállalkozásoknak, sem szigorúan vett magánvállalkozásoknak, nem védik őket a magántulajdon törvényei vagy magánjogi kereskedelmi szerződések, mégis gyarapszanak. Alapvetően helyi, lokális szinten születnek, de hamarosan nemcsak a helyi, hanem a távolabbi (regionális, nemzeti és nemzetközi) piacokat is kiszolgálják, és kénytelenek a versenyszférában működni. Semmiféle védelem nem létezik azok számára, amelyek kudarcot vallanak. Ezek a cégek nem kifejezetten intézményi vákuumban működnek, ahogyan az ember képzelné, hanem biztos politikai keretek között, és a helyi szintű hálózatok a kölcsönös bizalomra épülnek, ami helyettesíti a hiányzó intézményeket. A helyi hatóságok támogatják a „cégeiket”, tekintettel arra, hogy a tevékenységükből származó profit egy

² Néhány országban maga az állam viselkedik kizsákmányoló módon. *Evans* [1995] különbséget tesz a kizsákmányoló és a fejlesztő állam között, míg *Buiter* [2000] Oroszország vonatkozásában dolgoz fel egy érdekes esettanulmányt.

része finanszírozza a helyi infrastrukturális fejlesztéseket. Ily módon mindenkinek érdekében áll a nyereséges, gyorsan expandáló cégek ösztönzése³. Érdekes kérdés azonban, hogy ezek a cégek nem fogják-e hamarosan elérni lehetséges fejlődésük határait akkor, ha alapvető intézményi reformokra a továbbiakban sem kerül sor.

Az intézményi reformok néhány elméleti kérdése

Az intézményi változások elméleti irodalma meglehetősen tág kereteket öltött a transzformációs országokban, amelyek a reformfolyamat átfogó elméleti megközelítésétől az egészen speciális intézményi modellek kidolgozásáig terjednek. Terjedelmi korlátok miatt csupán néhány, a téma szempontjából érdekes tanulmány megemlítésére szorítkozunk.

Az egyik legérdekesebb és legátfogóbb eszmefuttatás minden bizonnyal *Roland* [2000] dolgozataiban olvasható. Roland egyik oldalon a fokozatos reformlépéseket, a másikon a sokszerű (big bang) megoldásokat vizsgálja, és megpróbálja feltárni a reformok különböző szakaszait jellemző politikai konstellációkat. Az elemzés annyiban általános, hogy nem konkrét reformintézkedések elemzésére kerül sor, de ugyanakkor megpróbálja megfogni azokat a komplex politikai konfigurációkat, amelyek vagy gátolják vagy segítik magát a reformfolyamatot.

Noha nem közvetlenül az intézményi problémákra koncentrálna, *Stiglitz* [1994] a klasszikus neoklasszikus piaci modell korlátaira hívja fel a figyelmet, amikor a transzformációs országok kormányai számára különböző reformstratégiákat vázol fel. Rámutat számos információs, illetve ösztönző jelenségre, amelyek a piacokon gyakran jelentkezhetnek, és amelyekre reagálva különböző állami intervenciók, szabályozó eszközök születnek meg. Más szavakkal élve, *Stiglitz* könyvét számos intézményi reform koncepcionális megalapozójának tekinthetjük, és ma már a transzformációs gazdaságok szempontjából mintegy alapműnek számít. Esetenként az ilyen elemzések meglepő konklúziókat hozhatnak a hitelpiacok, a bankok, a verseny vagy a magántulajdon szerepe szempontjából.

Az intézményekkel kapcsolatban megformált definíciókkal ellentétben számos átmeneti gazdaság esetében – és itt elsősorban a FÁK országaira gondolunk – olyan megoldások alakultak ki, amelyek messzemenően ellentétben állnak a kívánatos megoldásokkal. Különösen a „tulajdon anonimitása” sérül gyakran az állam túszul ejtésének a nagyvállalatok, illetve különböző gazdasági érdekcsoportok által gyakorolt formái következtében, aminek folyamán ezek a csoportosulások képesek az állami politikát is saját érdekeiknek megfelelően alakítani, ami által aláássák a gazdasági és politikai intézményrendszer megfelelő működését. Az ilyen fajta praktikákat elemezte Oroszország vonatkozásában *Ericson* [2000], valamint *Hellman, Jones és Kaufman* [2000]; ez utóbbiak egy széles körű, 1999-re vonatkozó empirikus vállalati adatfelmérés következtetéseit foglalták össze. Míg az előző Oroszországban a korábbi, hagyományos politikai és gazdasági struktúrák beavatkozásának, összefonódásának (inter-penetrációjának) folytatását látja, és szétzúrt (fragmentált) piaci struktúrákról beszél, addig az utóbbi véleménye szerint „a tulajdonjogok fokozott védelme és a polgári szabadságjogok jelentősen csökkenthetik a gazdaság kizsákmányolását”.

³ Ez természetesen felveti azt a kérdést, hogy ilyen cégek miért csak Kínában találhatók. Másutt egyébként akadályoknak kell lenniük, mint például egy, a kínainál is centralizáltabb állami struktúra. Vagy a helyi politikai elit a hagyományos állami vállalatok segítségével jobban fenn tudja tartani a régi struktúrákat, mint az újonnan megjelenő vállalkozások révén (ez az opció a legtöbb kínai tartományban nem állna fenn). Egy másik ok lehet, hogy helyi szinten nincs meg a kellő bizalom, amely helyettesíteni képes a hiányzó magántulajdoni jogokat.

Azon cégek számára, amelyek szegényes intézményi környezetben kénytelenek tevékenykedni, a második gazdaság (árnyékgazdaság) jelent további alternatívát. Igaz ugyan, hogy minden országban található olyan vállalatok, amelyek a hivatalos intézmények megkerülésével működnek, azonban ezeknek az aránya sejtetni engedi, hogy mennyire jól, illetve rosszul működnek a formális intézményi struktúrák. Az árnyékgazdaság keretein belül folytatott tevékenységek jellege és sokfélesége kapcsán *Schneider és Este* [2000] végzett kutatásokat, amely során kísérletet tettek annak becslésére, hogy milyen méreteket ölt az árnyékgazdaság egyes fejlődő országok, illetve a transzformációs országokban. Az árnyékgazdaság teljesítményét a hajdani szovjet utódállamok esetében átlagosan a GDP 35 százalékára teszik, míg a közép-kelet-európai országok vonatkozásában ugyanez a mutató 21 százalék (mindkét esetben a becült értékek első határát adtuk meg). Az OECD-országok azonos módszerrel számított mutatója a GDP 11 százalékára tehető. A szerzők véleménye szerint „a másodlagos gazdasággal foglalkozó legtöbb tanulmány a forrásallokációra gyakorolt hatásra, illetve az állam által ezáltal elszemvedett bevételi veszteségre koncentrált. Az árnyékgazdaságnak a hivatalos intézményekre, a normákra, illetve szabályokra gyakorolt hatása azonban ennél sokkal fontosabb. Az árnyékgazdaság felfogható a meglévő társadalmi rendszerre, illetve a gazdasági tevékenység érvényes szabályaira vonatkozó legitimitáció hiányaként.” (108. o.) Ebben a vonatkozásban a fent idézett adatok magukért beszélnek.

Általában abból indulunk ki, hogy a gazdasági teljesítmény – beleértve a gazdasági növekedést és a termelékenység növelését – alapvetően attól függ, hogy mi történik egy adott gazdaságban az egyes vállalatok szintjén. Ebben a vonatkozásban a vállalati szektor viselkedésének kulcsfontosságú elemei a következők: a piacra való belépés, illetve az onnan való kivonulás, valamint az adós cégek átszervezése. Ebből következően mindazoknak az intézményi struktúráknak a működése, amelyek ezeket a folyamatokat elősegítik, kívánatosak egy adott gazdaságban. Aghion és Schankerman [2000] tanulmánya – „piacösztönző infrastruktúra” címszó alatt – értékes formális elemzést adja ezeknek az intézkedéseknek. Az ő modelljük az infrastrukturális beruházásoknak három aspektusát fogja át (gyakran úgy emlegetve őket, mint szállítási költségcsökkentő vagy tranzakciós költségeket csökkentő intézkedéseket). Mégpedig: a közvetlen piaci kiválasztódást (több magas költséggel működő cég kénytelen kivonulni a piacról); az átszervezés ösztönzését (a vállalatok erőteljesebb ösztönzése arra, hogy költségcsökkentő intézkedéseket foganatosítsanak); végül a piacra lépést (kevesebb motiváció a magas költséggel működő cégek piacra lépésének elősegítésére, ugyanakkor erőteljesebb ösztönzők az alacsonyabb költséggel működő vállalatok piaci megjelenésére). Dinamikus keretek között ezek a folyamatok egy adott ágazaton, egy adott régióon belül vagy az egész gazdaságra kihatva termelékenységjavulást idézhetnek elő. Ezeknek a különféle intézkedéseknek a relatív hatása az induló körülményektől, feltételektől, az infrastruktúrára adott állapotától, valamint az átszervezés, illetve a piacra lépés költségeitől függ. Ezek országról országra, illetve időről időre változnak. A szerzők véleménye szerint munkájuk érdekes kiterjesztése lenne az infrastrukturális beruházások politikai gazdaságtanának vizsgálata (hiszen a már működő, magas költségszínvonalú cégek ellenérdekeltek, az alacsony költségekkel dolgozók pedig érdekeltek lennének), és megvizsgálni, hogy az infrastrukturális beruházások (intézményi fejlesztések) milyen mértékben befolyásolják a cégek tanulási folyamatát részben a gyakorlati hasznosítás révén, részben a demonstrációs hatáson keresztül.

Az átmeneti intézményekről folytatott informális beszélgetések során a magánszektor fejlődése szempontjából a jogi környezet szerepét szokták kiemelni, mint a legkritikusabb tényezőt. Ezt meg lehet közelíteni az általánosság szintjén, a jogérvényesítés kategóriáival, illetve konkrétan, meg lehet vizsgálni a piaci intézmények jogi szabá-

lyozásának specifikus területeit, és következtetéseket levonni az országok összehasonlítása során a helyes gyakorlatról. *Roland* és *Verdier* [2000] az első módszer alkalmazására jó példa, míg *Rapaczynski* [1996] a tulajdonjogok érvényesülése kapcsán próbálja általános szinten megközelíteni a kérdést. *Black* [2000] érdekes esettanulmányt közöl – a második megközelítést alkalmazva – az értékpapíripiacok szabályozása és a befektetők védelme összefüggéséről.

Roland és *Verdier* [2000] írása a jogérvényesítés egy (társadalmi) koordinációs problémájára utal, amennyiben felhívják a figyelmet arra, hogy (a) az embereknek hozzá kell járulniuk ahhoz, hogy adókat vessenek ki, illetve gyűjtsenek be, hogy a jogérvényesítés finanszírozható legyen. De azon igazságszolgáltatási keretek között, ahol a jogérvényesítés gyenge, általában az adóbefizetés (-begyűjtés) is az, (b) a jogérvényesítés egy adott költség szintje mellett, ahol az emberek inkább hajlandók eltérni (elfogadni) a törvényeket, a jogérvényesítés is hatékonyabb lehet, mint ahol nem, mert ez utóbbi esetben a jogérvényesítés eredménytelenné válhat. Olyan modellek esetében, ahol a fenti koordinációs probléma fennáll, jól ismert, hogy többszintű egyensúlyi helyzetek alakulhatnak ki, ahol a „jó egyensúlyi helyzetek esetén” a jogeltérés szintje magasabb, míg más területeken a törvények figyelembe nem vétele jellemző. Míg ezek a modellek meglehetősen specifikusak abból a szempontból, hogy pontosan melyik törvény betartásáról, illetve be nem tartásáról van szó, él az a hallgatólagos prekoncepció, miszerint a magán-szektor fejlődése, az üzleti bizalom kialakulása szempontjából a törvények betartása előnyös, illetve ez fordítva is igaz. Tekintettel arra, hogy az elmélet nemigen ad támpontot arra vonatkozóan, hogy egy adott szituációban milyen fajta egyensúlyi helyzet fog előállni, a szerzők megpróbálják felvázolni, hogy a transzformációs országok esetében milyen konkrét mechanizmusok léptethetők működésbe annak érdekében, hogy a rossz egyensúlyi helyzetek elkerülhetők lehessenek. Kétféle lehetséges mechanizmust különböztetnek meg: a kínai típusú „dualizmust”, illetve az EU-csatlakozás lehetőségét (a fő érv ebben az esetben az, hogy a hatékony jogérvényesítés jövőbeni megvalósíthatósága ösztönözheti a törvények jelenlegi elfogadását, eltérését). Tekintettel arra, hogy egyik érv sem alkalmazható sem Oroszországra, sem pedig a FÁK országaira, nem meglepő, hogy ezek az országok olyan gyenge teljesítményt nyújtanak.

Ami az értékpapíripiacokat illeti, *Black* [2000] az információs aszimmetriára és a reputáció kérdéseire hívja fel a figyelmet. Nem tagadva a formális jogi szabályozás fontosságát, megjegyzi, hogy az értékpapíripiacok addig nem működhetnek jól, ameddig nem jött létre olyan közvetítők hálózata, akik hajlandók áldozni arra, hogy tisztességes hírnevük legyen. A kiszérvényeseknek különösen szükségük van megbízható információkra a vállalatok valós helyzetét illetően, és bízniuk kell abban, hogy a menedzserek, illetve a többségi részvényesek nem fogják becsapni őket. Ezt a két feltételt nyílt és transzparens módon meglepően nehéz biztosítani, és csak néhány ország állíthatja, hogy ő e téren valóban sikeres. Esetenként egy kis ország megteheti, hogy részvényt bocsát ki egy másik ország tőzsdéjén, ahol az intézményi rendszer már megalapozottabb, azonban az esetek többségében erre nem igazán nyílik lehetőség. Ha nem alakul ki egy jól működő részvényt piac, a cégek kénytelenek vagy önfinanszírozáshoz, vagy pedig bankfinanszírozáshoz folyamodni. Noha *Black* nagyon fontos szempontokat említ fel a hatékony értékpapíripiacok működéséhez szükséges komplex és szövevényes intézményi struktúrával kapcsolatosan, úgy tűnik, hogy mégiscsak túlságosan általánosít. Hiszen számos ország mutatott fel sikeres és tartós gazdasági növekedést anélkül, hogy rendelkezett volna fejlett részvényt piacokkal, vagy esetenként anélkül, hogy egyáltalán rendelkezett volna bármiféle részvényt piaccal. Éppen ezért a következtetések levonásánál, különösen a transzformációs országok esetében, ahol a semmiből számos új intézmény létrehozására

kerül sor, és amelyek egy meglehetősen egységes modell átvételére kényszerülnek, ami lehet, hogy csak néhányuknak felel meg, óvatosabbnak kell lennünk.

INTÉZMÉNYI VÁLTOZÁSOK AZ ÁTALAKULÓ GAZDASÁGÚ (TRANSZFORMÁCIÓS) ORSZÁGOKBAN

Mit is tettek konkrétan a transzformációs országok mostanáig az intézményi átalakítás, illetve a piaci intézmények megteremtése érdekében? A gazdasági reformok eredményeit az EBRD által folyamatosan közzétett *Transition Report* keretében követhetjük nyomon, amely a 26 transzformációs ország vonatkozásában egy csokor minőségi indikátor (mutató) segítségével igyekszik a változásokat jellemezni. Az EBRD a makrogazdasági stabilizáció vonatkozásában is gyűjt mutatókat, a GDP növekedési üteme, illetve az inflációs ráta alakulása tekinthető a két kulcsfontosságú jelzőszámnak. Indikátorokat tesz közzé a jogszabályi reformok mértékéről és hatékonyságáról is, különösképpen az üzleti szerződések és a magántulajdon vonatkozásában. Az IMF [2000] jelentése is számos, az intézményi reformokkal kapcsolatos intézkedésről ad áttekintést. Így: (a) a kiinduló állapotokat jellemző mutatók; (b) liberalizációs index; (c) intézmények minősége. Szerencsére, a különböző mutatók erős pozitív korrelációt mutatnak egymással,⁴ feltételezve, hogy annak ellenére, hogy az intézményi változások különböző dimenzióit kívánják mérni, azonos súlyú indikátorokat használnak az intézményi változások elemzése esetén. Ez a megjegyzés természetesen nem vonatkozik a 2000. évi IMF-jelentésben megfogalmazott (a) típusú indikátorra, tekintettel arra, hogy ez egyáltalán nem mér változásokat. Ehelyett a torzulás mértékének különböző aspektusait fejezi ki, valamint az intézményi hiányosságokat a transzformációs országok esetében a 90-es évek elején. Más szavakkal, meg akarja mutatni, mekkora utat kell majd megtenni, ha a reformok elindulnak.

Az 1–3. táblázatok a gazdasági teljesítmény és a reformfolyamat alakulására vonatkozó néhány mutatót rendszerezik a transzformációs országokra vonatkozóan. Ezek elsősorban a fent idézett forrásokból származnak. Így az *1. táblázat* a GDP növekedésére, illetve az infláció alakulására vonatkozó számokat tekinti át. A *2. táblázat* a transzformáció kiinduló helyzetéről kíván képet adni: liberalizációs index, az intézmények minőségét jelző mutatók és az EBRD által az 1995–99 évekre, minden országra külön-külön kiszámított átlagos transzformációs index. A *3. számú táblázat* még néhány transzformációs indexet tartalmaz, amelyek a jogszabályi reformok mértékére, illetve hatékonyságára vonatkoznak a kereskedelmi törvények, illetve a pénzügyi szabályozása terén.

1. táblázat

Növekedés és infláció

⁴ Módszertani szempontból meg kell jegyezni, hogy a rangsorokat, illetve minőségi rangsorolást jelző mutatók között szigorú értelemben vett egyszerű korrelációt nem lehet számolni. Ehelyett a Spearman-féle rangsorolási korrelációs koefficienszt kell alkalmazni. Ha azonban korrekt számításokat végzünk, ezek nem igazán fogják befolyásolni az elemzés következtetéseit. Ez a módszer, illetve az ehhez kapcsolódó minőségi változók figyelembevételével, a legkisebb négyzetek módszerével elvégzett regressziós számítások, ahol valamiféle valószínűség-számítás megfelelőbb technika lenne, a tanulmányban részletezett empirikus kutatások során gyakran felmerül.

Ország/Csoport	1999. évi GDP (az 1989. évi %-ában)	GDP növekedési ráta (1999, %)	GDP-előrejelzés 2000-re (%)	Legmagasabb inflációs ráta (1989–1999)	1999. évi inflációs ráta (%)	2000-re becsült inflációs ráta (%)
EU-hoz csatlakozni kívánó országok (kivéve Baltikum)						
Bulgária	67	2,4	4,0	1082	0,7	7,0
Cseh Köztársaság	95	-0,2	2,0	52,0	2,1	3,9
Magyarország	99	4,5	6,0	35,0	10,1	9,5
Lengyelország	122	4,1	5,0	586	7,3	9,9
Románia	76	-3,2	1,5	256	45,8	45,0
Szlovák Köztársaság	100	1,9	2,0	61,2	10,6	11,9
Szlovénia	109	4,9	5,1	1306	6,1	8,6
Balti államok						
Észtország	77	-1,1	5,0	1076	3,3	3,8
Lettország	60	0,1	4,5	951	2,4	2,9
Litvánia	62	-4,2	2,2	1021	0,8	1,0
Egyéb kelet-európai országok						
Albánia	95	7,3	7,0	226	0,4	0,4
Bosznia-Hercegovina	-	-	-	-	-	-
Horvátország	78	-0,3	3,5	1518	4,2	6,5
Macedón Köztársaság	74	2,7	5,0	1664	-1,3	8,5
FÁK						
Örményország	42	3,3	3,5	5273	0,6	-0,5
Azerbajdzsán	47	7,4	7,5	1664	-8,5	1,5
Fehéroroszország	80	3,4	2,0	2221	294	168
Grúzia	34	3,0	3,0	15 607	19,3	4,4
Kazahsztán	63	1,7	8,2	1892	8,4	13,2
Kirgiz Köztársaság	63	3,6	5,0	855	36,8	18,6
Moldávia	31	-4,4	-3,0	1276	39,3	32,0
Oroszország	57	3,2	6,5	1526	86,1	20,7
Tadzsik Köztársaság	44	3,7	5,0	2195	27,5	24,2
Türkmenisztán	64	16,0	20,0	3102	24,2	10,0
Ukrajna	36	-0,4	3,0	4735	22,7	28,0
Üzbegisztán	94	4,1	1,0	1568	29,1	30,0

Forrás: EBRD Transition Report 2000, London: EBRD.

2. táblázat

Az intézményi reformok előrehaladása

Ország/Csoport	Kiinduló feltételek mutatója ¹	Liberalizációs index ²		Intézmények minősége ³	EBRD transzformációs index ⁴	
		1989	1997	1997–98	1995	1999
EU-hoz csatlakozni kívánó országok (kivéve Baltikum)		0,16				
Bulgária	2,1	0,13	0,79	0,1	2,5	2,9
Cseh Köztársaság	3,5	0,00	0,93	6,8	3,5	3,4
Magyarország	3,3	0,34	0,93	8,7	3,5	3,7
Lengyelország	1,9	0,24	0,89	7,0	3,3	3,5
Románia	1,7	0,00	0,75	-0,8	2,5	2,8
Szlovák Köztársaság	2,9	0,00	0,86	2,8	3,3	3,3
Szlovénia	3,2	0,41	0,89	8,5	3,2	3,3
Balti államok		0,05				
Észtország	-0,4	0,07	0,93	6,1	3,2	3,5
Lettország	-0,2	0,04	0,89	2,6	2,8	3,1
Litvánia	0,0	0,04	0,89	2,6	2,9	3,1
Egyéb kelet-európai országok		0,27				
Albánia	2,1	0,00	0,78	-7,1	2,4	2,5
Bosznia-Hercegovina	-			-9,9	-	1,8
Horvátország	2,5	0,41	0,85	0,3	2,8	3,0
Macedón Köztársaság	2,5	0,41	0,82	-3,3	2,5	2,8
FÁK		0,04				
Örményország	-1,1	0,04	0,72	-4,4	2,1	2,7
Azerbajdzsán	-3,2	0,04	0,62	-7,8	1,6	2,2
Fehéroroszország	-1,1	0,04	0,51	-7,6	2,1	1,5
Grúzia	-2,2	0,04	0,72	-6,1	2,0	2,5
Kazahsztán	-2,5	0,04	0,86	-5,3	2,1	2,7
Kirgiz Köztársaság	-2,3	0,04	0,75	-4,2	2,9	2,8
Moldávia	-1,1	0,04	0,75	-2,0	2,6	2,8
Oroszország	-1,1	0,04	0,83	-5,4	2,6	2,5
Tadzsik Köztársaság	-2,9	0,04	0,45	-15,0	1,6	2,0
Türkmenisztán	-3,4	0,04	0,36	-11,5	1,1	1,4
Ukrajna	-1,4	0,04	0,65	-5,8	2,2	2,4
Üzbegisztán	-2,8	0,04	0,57	-10,4	2,4	2,1

Forrás: World Economic Outlook – October 2000: Focus on Transition Economies, Washington, DC: IMF; EBRD Transition Report, London: EBRD, különböző évfolyamok.

Megjegyzések:

1. A Kiinduló feltételek mutatója a gazdasági fejlettség színvonalának, a KGST-országokkal folytatott kereskedelem, a makrogazdasági egyensúlytalanság mutatóinak, továbbá az EU-tól való lemaradást jellemző mutatóknak, a természeti kincsekkel való ellátottság indikátorainak, valamint a kommunizmus hatalmának évei számának (piaci memória) és az állam kapacitását jellemző mutatók súlyozott átlaga.

2. A *Liberalizációs index* – három komponens súlyozott átlaga: a hazai piac liberalizáltságának foka (0,3 súly), a külkereskedelem liberalizáltságának foka (0,3 súly), a vállalati és a bankprivatizáció mértéke (súly 0,4). Mindegyik elem, illetve a táblában jelzett átlag egy 0–1-ig terjedő tartományban rangsorolva (minősítve) van.

3. *Intézmények minősége* – az index öt elemre épül, mégpedig a demokrácia fokára, a kormány hatékonyságára, a szabályozottság mértékére, a jogállamiságra és a megvesztegetés/korrupció elterjedtségére. Mindegyik indikátort egy -25–+25 széles sávban lehet értékelni, és így az ugyanebben a sávban mozog. Fejlett piacgazdaságok esetében ez az átlagos mutató 12,6.

4. A *Transzformációs index* – nyolc mutató egyszerű átlaga, amelyek mindegyikét egy 1–4-ig terjedő sávon belül értékelünk, ahol 1 azt jelenti, hogy egyáltalán nem működő piacgazdaság, míg a 4 azt jelenti, hogy úgy működik, mint egy fejlett piacgazdaság.

Általános megjegyzés: Kvalitatív mutatóknak az összesítése, illetve átlagolása gyakran megkérdőjelezhető módszer. De jelen esetben nem kínálkozik más alternatíva. Óvatos értékeléssel ez a módszer talán nem is túl rossz. Ebben a vonatkozásban biztató, hogy a különböző egyéb módszerekkel elkészített rangsorolások, értékelések is hasonló eredményhez vezetnek.

3. táblázat

A jogszabályi reformokat és hatékonyságukat jellemző mutatók

Ország/Csoport	<i>Kereskedelmi törvények</i>		<i>Pénzügyi szabályozás</i>	
	Mérték	Hatékonyság	Mérték	Hatékonyság
EU-hoz csatlakozni kívánó országok (kivéve Baltikum)				
Bulgária	4	4–	3	2+
Cseh Köztársaság	3	3+	4	3–
Magyarország	4	4–	4	4
Lengyelország	4–	4	4	4
Románia	3+	4–	4	3
Szlovák Köztársaság	3	3	3	3–
Szlovénia	4	4–	4	4
Balti államok				
Észtország	4–	3+	4	3–
Lettország	4	4–	3	3
Litvánia	4	3+	4	4–
Egyéb kelet-európai országok				
Albánia	3+	2–	2	1
Bosznia-Hercegovina	3	1	1	1
Horvátország	4	3+	3+	3–
Macedón Köztársaság	3+	2+	3	2–
FÁK				
Örményország	4–	2	2	3
Azerbajdzsán	3	2	2	2–
Fehéroroszország	1	2+	2+	2
Grúzia	3	2	3+	2
Kazahsztán	4	4–	3	3–
Kirgiz Köztársaság	3+	3	3+	3–
Moldávia	3	2	3–	2–
Oroszország	4–	3	3	3–
Tadzsik Köztársaság	2	2–	2	1
Türkmenisztán	nincs adat	nincs adat	nincs adat	nincs adat
Ukrajna	3+	2	3	2+
Üzbegisztán	3	2+	2	2–

Forrás: EBRD Transition Report 2000, London: EBRD

Megjegyzések: Mindegyik mutatót egy 1–4-ig terjedő skálán értékeltünk, ahol 1 kismértékű vagy egyáltalán nem jellemző előrelépést jelent az adott jogszabályi környezet kialakítása terén, ami részben a törvény rossz megfogalmazásának, részben a nem kielégítő jogérvényesítésnek, a hiányos ügymenetnek tudható be. A 4 érték azt jelzi, hogy a jogszabályok meglehetősen átfogóak, közelítenek ahhoz, amit az ember egy fejlett piacgazdaságtól elvár; illetve a jogszabályok érvényesítése magas fokot ért el. A +, illetve – jelek arra utalnak, hogy az elért színvonal valamelyest meghaladja, illetve alatta marad a rangszámotának, de nem eléggé ahhoz, hogy egy másik kategóriába lehessen besorolni.

A táblázatok egyértelműen tanúsítják, hogy az elmúlt évtized során az átmeneti gazdaságok egyedileg mind a gazdasági növekedés, mind az infláció alakulása, vagy az intézményi reformok kibontakozása terén meglehetősen vegyes képet mutatnak. Ebből következően nagyon nehéz ezeket az országokat egységes csoportként értelmezni, hiszen szinte az egyetlen közös vonás bennük, hogy 1989 előtt kommunista kormányok alatt álltak. Azonban éppen ezekből a táblázatokból is jól látható különbségek magyarázzák, miért is érdekes megérteni ezen országok gazdasági teljesítménye és a státus-

kat, illetve az előrehaladásukat jellemző egyéb mutatók (mint kiinduló feltételek, a makrogazdasági stabilizáció hatékonysága, a piacorientált intézmények megteremtésének mértéke stb.) közötti összefüggéseket. A tanulmány következő fejezetében ezeket az összefüggéseket kívánjuk elemezni, amelyekhez vállalati survey típusú felmérés adatait kívánjuk felhasználni.

A legtöbb kelet-közép-európai ország, amely bejelentette csatlakozási szándékát az EU-hoz, viszonylag kedvező kiinduló pozícióval rendelkezik, a liberalizáció jelentős mértékben előrehaladt, jó minőségű intézményekkel rendelkeznek és az EBRD transzformációs indikátorait tekintve is kedvező besorolást kapnak. Viszonylag enyhén zajlott le náluk a minden országot elért posztkommunista recesszió, és az általuk előállított GDP szintje kezdi elérni a transzformációs időszakot megelőző szintet. (Sőt Lengyelország már jelentősen meg is haladta azt.) A legtöbb ország dinamikus növekedést mutat jelenleg, és minden jel arra utal, hogy ez a növekedés fenntartható marad.

Ezzel ellentétben a FÁK-országok nagy többsége kedvezőtlen kiinduló helyzettel rendelkezett, nem is folytatott olyan következetes liberalizációt, és az EBRD által közzétett transzformációs indikátorok is legjobb esetben csak szerény eredményekről tanúskodhatnak. Számos FÁK-köztársaságban megindult ugyan a növekedés, de az általuk átélt posztkommunista recesszió olyan súlyos és hosszan tartó volt, hogy még jelentős lemaradást kell ledolgozniuk, amíg elérik a recesszió előtti jövedelem szintet. A szóban forgó országok közül Fehéroroszország és Üzbegisztán a két legérdekesebb, tekintettel arra, hogy náluk a recesszió viszonylag mérsékelt maradt, de ugyanakkor gyakorlatilag semmit sem tettek a piacorientált reformok irányában. Ezt ugyan felfoghatnánk az intézményi stabilitás egyik jeleként is, elgondolkodtató azonban, hogy ezen gazdaságok politikájának hosszú távú fenntarthatósága erősen megkérdőjelezhető. A másik végletet Grúzia, Moldávia és Ukrajna jelentik, ahol a hivatalosan mért GDP a 90-es években 2/3-dal csökkent. Ez a drámai visszaesés példa nélküli, legfeljebb háborús időszakokra jellemző (mind Grúziában, mind Moldáviában komoly polgárháború zajlott a 90-es években, de ugyanebben az időszakban Ukrajnában béke honolt.) Ez a visszaesés ugyanakkor egy korlátozott, inkonzisztens reformfolyamattal párosult, amely jöllehet, nem a legrosszabbak közé tartozott a régióban. Ebből is látszik, hogy egyes országok gyenge gazdasági teljesítménye jelentős magyarázatra szorul.

AZ INTÉZMÉNYI REFORMOK ÉS A GAZDASÁGI TELJESÍTMÉNY KAPCSOLATA

Napjainkra számos tanulmány keretében kísérelték meg a kutatók megmagyarázni a transzformációs országokban zajló intézményi reformok mértéke, iránya és a gazdasági teljesítményük alakulása közötti összefüggéseket. Néhány tanulmány ezek közül a makrogazdasági teljesítményre koncentrált, és az intézményi környezetnek az aggregált növekedési mutatók alakulására gyakorolt hatását vizsgálta. Mások szűkebb kutatási területet választottak, és azt elemezték, hogy milyen módon segítették elő, illetve korlátozták az intézményi változások az egyes vállalatok átszervezésének folyamatát. Mindkét elemzési szint fontos, és a jelen tanulmány keretei között mind a kettőre sorolunk fel példákat. Elvben azt is meg kellene valahogy magyarázni, hogy mi is kényszerít egyáltalán intézményi reformok végrehajtására a különböző országokban, és miért képesek egyes országok viszonylag gyorsan megteremteni az új intézményeket, míg mások „leragadni” látszanak, vagy eleve „téves” útra térnek. Noha ezeket a magától értetődő kérdéseket még nemigen válaszolták meg, érdekes kísérlet történnik erre *Raiser* [2000] tanulmányában.

Már a 90-es évek közepén látható volt, hogy a különböző transzformációs országok eltérő fejlődési utat járnak be: a kelet-közép-európai országok kihevervén a posztkomunista recessziót, a növekedési – esetenként az igen gyors növekedési – pályára tértek, mint például Lengyelország. Ugyanakkor a szovjet utódállamok még mindig a recesszióban fuldokoltak, esetenként zuhanó kibocsátással, vagy jó esetben alulról közelítve meg a 90-es évek előtti teljesítményt. Akármilyen hozzávetőlegesek is ezek a megközelítések, természetessé tették annak vizsgálatát, hogy a közép-kelet-európai országok esetében bekövetkezett gyorsabb és tartósabb kilábolás mennyiben köszönhető: (a) a korai és hatékony makrogazdasági stabilizációnak; (b) a piaci reformok iránti következetesebb elkötelezettségnek, beleértve az intézményi reformokat, amelyek e tanulmány fő témáját képviselik.

Érdemes megjegyezni, hogy e kutatások háttér tanulmányaként manapság rendkívül nagyszámú, a transzformációs országokon túlmenően sok országot átfogó tanulmány létezik, amelyek témája a gazdasági növekedés és teljesítmény vizsgálata, illetve annak megmagyarázása, hogy egyes országok miért növekednek sokkal gyorsabban, mint mások. *Sachs és Warner* [1995] tanulmányai e kutatások igen értékes adalékát adják, amennyiben a gazdasági konvergencia kérdéskörére összpontosítanak. Szemben a gazdag és a szegény országok közötti tartós divergenciát a növekvő skálahozadék elméletével magyarázó érvekkel, ők a stabil politika fontossága mellett törnek lándzsát. Nagyszámú országra végezve különböző regressziós számításokat, arra a megállapításra jutottak, hogy nyitott kereskedelempolitika, illetve a magántulajdon hatékony védelme általában elegendő ahhoz, hogy szegény országok esetében az átlagosnál gyorsabb gazdasági növekedést generáljon. Későbbi írásuk (*Sachs és Warner*, 1997) szerint az erősödő globális integráció (azaz a piacok nagyobb nyitottsága), a magasabb kormányzati kifizetések, valamint a jobb minőségű intézmények mind hozzájárulnak az állami jövedelmek növekedéséhez, és ebből következően a gazdasági növekedés gyorsulásához. Érdekes módon, azok az országok, amelyek bőséges természeti kincsekkel rendelkeznek, minden egyéb körülmény azonossága esetén, alacsonyabb gazdasági növekedést mutatnak.⁵

Az első komolyabb kísérletek arra vonatkozóan, hogy ökonometriai modellek segítségével elemezzék a transzformációs országok gazdaságát, *Fischer, Sahay és Végh* [1996a, 1996b, 1997] nevéhez fűződnek, FSV formulaként ismertté válva. Az FSV [1996a] 20 átmeneti gazdaság 1992–94 évekre vonatkozó gazdasági mutatóin alapuló regressziós számításokat takar (egy-egy átmeneti országot a rendelkezésre álló adatok hiányossága miatt nem lehetett bevonni az elemzésbe), amelyek célja, hogy elemezzék a makrogazdasági stabilizáció és a korai reformok hatását a gazdasági növekedésre. Egy másik egyenlőség, amelyet a fenti szerzők nem vettek figyelembe, a növekedés konvencionálisabb, az átmenet későbbi szakaszában meghatározóvá váló mutatóit veszi figyelembe. Az egyenlőségek a következők (a zárójelben levő számok *t*-statisztikáival becsült adatok):

⁵ Ennek az első látásra meglepő eredménynek, számos oka van. Ezek közül a legfontosabb (a) a nyersanyagexport felnyomhatja az egyensúlyi árfolyamot, aminek következtében a gazdaság egyéb területeinek nemzetközi versenyképessége csökken („holland betegség”); (b) a nyersanyagsektor jövedelmeit nem megfelelően adóztatják meg, és ezáltal hatásai nem tudnak végiggyűrűzni az egész gazdaságon (a nyersanyagsektor vállalatai például erős lobbikat szervezhetnek maguknak), és így az áruk és szolgáltatások iránti kereslet az egyéb szektorokban levő alacsony jövedelemszint következtében nagyon renyhe marad; (c) a nyersanyagsektorban az új vállalatok létesítésére nagyon kevés az ösztönzés.

$$\text{GR} = 0,10 \Sigma 2,73 \text{ LINF} + 0,24 \text{ FISCAL} + 0,26 \text{ OFAST} + 12,97 \text{ LIP} \quad (1)$$

(0,02) (-5,27) (1,90) (2,32) (2,86)

$$\text{GR} = -0,83 \Sigma 0,35 Y_0 + 0,62 \text{ GN} + 3,17 \text{ SEC} + 17,5 \text{ INV} \quad (2)$$

(0,98) (2,50) (2,82) (2,46) (6,53)

A fenti egyenletek változóit a következőkben definiálhatjuk: GR az aggregált jövedelmek növekedési üteme (például a GDP növekedési rátája), LINF az inflációs ráta logaritmus, FISCAL a költségvetési szufficit a GDP százalékában, OFAST az állami támogatások értéke a GDP százalékában, LIP a bank- és a vállalati reform mértékét mutató együttható. Y_0 az egy főre jutó jövedelem világpiaci áron számított értéke az időszak kezdetén. GN a népesség növekedési üteme, SEC a középiskolai beiskolázottság mutatója (mint a humántőke mérésére alkalmas eszköz). INV a GDP arányában kifejezett beruházási ráta.

Az (1) egyenlőség a magas infláció és a költségvetési deficit szerepét mutatja az átmeneti időszak kezdetén jelentkező súlyos recesszió kialakulásában. Ebből következően azokban az országokban, ahol a helyzet viszonylag gyorsan stabilizálódott, az utolsó mutató, a LIP érzékelteti a viszonylag korai – elsősorban intézményi – piacorientált reformok szerepét a gazdasági növekedés megindulásában. Egy idő után a második egyenlőség szerepe kezd egyre fontosabbá válni. Most már nem annyira az intézményi reformokon van a hangsúly. Inkább, eltekintve azoktól a változóktól, amelyek nem változhatnak rövid távon, illetve amelyek reagálnak politikai intervenciókra, az INV változó a második egyenlet kulcseleme. Így közép-, illetve hosszú távon a gyors növekedést kívánó transzformációs országok számára egyértelmű az üzenet, mégpedig: olyan politikát kell folytatniuk, amely alkalmas arra, hogy a beruházási hányadot növelje, és magas beruházási volument tartson fenn. Az FSV [1997] azt mutatja, hogy 20 százalékos beruházási hányad esetén a transzformációs országoknak átlagosan 45 esztendőre van szükségük ahhoz, hogy elérjék az OECD-országok átlagos egy főre jutó jövedelmi szintjét, míg ha a beruházási hányad a GDP 30 százalékát éri el, az átlagos felzárkózási idő 30 évre rövidülne. Ebben a vonatkozásban meg kell jegyezni, hogy még azok az átmeneti gazdaságok is, amelyek magas beruházási rátákat érték el, és amelyek sikeresen stabilizálták a gazdaságukat és számos reformot hajtottak végre, azok sem érték még el 20 százaléknál sokkal magasabb beruházási hányadot. A legtöbb esetben a GDP arányában kifejezett beruházási hányadok – nemzetközi összehasonlításban – még meglehetősen alacsonyak. Erre a kérdésre a tanulmány végén, az iparpolitika elemzése kapcsán még egyszer visszatérünk.

Az FSV [1995b] 26 átmeneti gazdaság vonatkozásában tartalmaz hasonló elemzést, erősen hangsúlyozva a stabilizációs változók fontosságát. A stabilizáció kiemelése a szerzőket arra ösztökéli, hogy még a viszonylag lassan fejlődő FÁK-országok esetében is arra a következtetésre jussanak, hogy amint azok sikeresen lefékezik az inflációt elviselhető szintre (például havi átlagban 4 százalékra), és kezelhető keretek közé szorítják az államháztartási és külgazdasági hiányokat, náluk is megindulhat a gyors növekedés. Ez azonban lehetséges, hogy nem lesz elegendő mértékű. Oroszország például 1997-ben kismértékben növekedésnek indult, ami azonban az 1998. augusztusi pénzügyi válság következtében újra megtorpant, és csak 1999 végén jelentkezett némi javulás. Ez a tapasztalat azt mutatja, hogy a stabilizáció a növekedésnek szükséges, de nem elégséges feltétele. A továbbiakban majd kifejtésre kerül, hogy néhány intézményi reform alapvető fontosságú a gazdasági növekedés szempontjából.

Az intézményi változások és a gazdasági teljesítmény közötti kapcsolat vonatkozásában talán a legátfogóbb tanulmányt *Havrylyshyn és van Rooden* [2000] készítette. Ez

a munka az átmeneti gazdaságok GDP-növekedését három változócsoporthoz segítségével próbálja megmagyarázni: (1) folyó infláció /INFL/ mint a stabilizáció hatékonyságát reprezentáló mutató; (2) a folyó és a késleltetett strukturális reformokat mutató indikátorok; (3) a kiinduló állapotot jelző három mutató, amelyek közül az egyik a makrogazdasági torzulásokat mutatja, a másik a szocializmus következtében előállt (még 1989–1991 előttről származó) torzulásokat jelzi. Az empirikus munka 25 ország 1991–1998 időszakra összegyűjtött adatain alapszik (itt bizonyos megfigyelések hiányoznak, tekintettel az adatforrások hiányosságára). Az alapvető regressziós függvény a GDP növekedése szempontjából fontos összefüggést mutat ki a stabilizációs változók, valamint a strukturális reformot jellemző változók között, míg a kiinduló helyzetet jellemző mutatók kevésbé relevánsak. A tipikus regressziós függvény a következő:

$$GR = a_1INFL + b_1RI + b_2RI_1 + c_1IC1 + c_2IC2 + [d_1IR1 + d_2IR2] \quad (3)$$

A (3) egyenlőség változói a következők: INFL a folyó inflációs ráta, RI a strukturális reformokat mutató indikátor (ha az alsó index -1 , ez egy késleltetett érték). IC1 és IC2 a kiinduló helyzetet jelző két indikátor, és a szögletes zárójelben levő mutatók, IR1 és IR2 a két szerző által szűkebb értelemben vett intézményi reformokat mutatja.

Havrylyshyn és *van Rooden* különbséget tesz az általuk *strukturális reformnak* nevezett, és az EBRD indikátorok (árliberalizáció, magánszektor növekedése, bank- és pénzügyi reform) segítségével jellemezhető jelenség és az *intézményi reformok* között. Ez utóbbiak alatt az alapvető jogi és politikai kereteket értik az adott társadalomban. Az intézményi reformok mérésére az EBRD-mutatók közül a jogi keretek reformjára vonatkozókat veszik figyelembe (az üzleti élet jogi szempontból történő lefedettsége és annak hatékonysága) és a politikai liberalizáció előrehaladottságának mértékét mutató indikátorok. Az a tény, hogy *Havrylyshyn* és *van Rooden* az eredeti regressziós függvénybe egyszerűen addicionális változóként belefoglalja ezeket a mutatókat, azt igazolja, hogy az intézményi reformok az ő felfogásuk szerint fontosak a növekedés szempontjából, azonban azt túlnyomó részt az általuk strukturális reformnak nevezett tényezők határozzák meg. A jelen tanulmány szempontjából azonban ez a különbségtétel nem különösebben hasznos, hiszen mind a strukturális reformok, mind pedig az intézményi reformok ezen definíciója belefér a 2. pont alatt tárgyalt gazdasági intézmények szélesebb fogalomkörébe. Ennek megfelelően arra következtethetünk, hogy a legszélesebb értelemben vett intézményi változások alapvető fontosságúak az átmeneti gazdaságok tartós növekedéséhez és gazdasági megújulásához. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy tagadnánk a stabil kormánypolitika jelentőségét mind a makrogazdasági stabilizáció megőrzése, mind pedig a növekedés érdekében szükséges intézményi reformokat szolgáló határozott állami intézkedések terén.

Grigorian és *Martinez* [2001] valamivel szűkebb értelemben közelíti meg a kérdést, amennyiben különböző intézményi kvalitatív indikátornak 27 ázsiai és latin-amerikai ország ipari növekedésére gyakorolt hatását vizsgálják. Öt kvalitatív indikátort használnak abból a célból, hogy megbecsüljék a különböző intézmények hatékonyságát a fenti országokban. Ilyenek a kormányok által a szerződések el nem ismerése (szerződészegés), a kisajátítás kockázata (ami különösen a külföldi beruházók szempontjából fontos), korrupció, jogállamiság, bürokrácia minősége, államigazgatás hatékonysága.

E tényezők mindegyike az állam és a magánszektor üzleti vállalkozásai közötti kapcsolatok különböző vonatkozásait tükrözi. Együttesen pedig sokat mondanak arról, hogy egy adott országban mennyire könnyű üzleti vállalkozásokat folytatni, és ennek útjában milyen akadályok állnak. Bár ez a tanulmány külön nem szól róla, igen szoros korreláció mutatkozik az ilyen típusú indikátorok és bizonyos intézmények, mint például jól működő

dő bankok és pénzpiacok, a liberalizált szabad kereskedelem, a versenypolitikát érvényesítő intézmények létesítése között.

A tanulmány megállapította, hogy a vizsgált országok intézményi rendszerei minőségének mértéke erőteljesen pozitív hatással volt ipari termelésük növekedési ütemére, ugyanakkor a jogi és a szabályozó rendszert jellemző indikátorok szemmel láthatólag két csatornán keresztül fejtik ki hatásukat: egyrészt azzal, hogy élénkebb beruházási tevékenységre ösztönöznek, másrészt azzal, hogy javítják az általános forrásallokációt. A szerzők véleménye szerint, ahelyett hogy nagyszabású iparfejlesztési politikákat dolgoznának ki, amelyeket az államok amúgy sem tudnának hatékonyan kezelni, sok fejlődő ország számára valószínűleg jobban kifizetődik, hogy nagyobb figyelmet fordítson a korrupció csökkentésére, az üzleti vállalkozások és a növekedés útjában álló bürokratikus akadályok elhárítására, valamint a jogi környezet erősítésére érdekében tett alapvető intézkedésekre. Az átmeneti gazdaságok esetében, javasolják, ezek a lépések egészítsék ki a beruházások ösztönzésére, az oktatásra, a kutatás-fejlesztésre, valamint a nagyszabású privatizáció elősegítésére irányuló politikát.

Vállalati szintű kutatások

Ami egy gazdaság teljesítményének változását valóban elősegíti, az a vállalatok viselkedésében bekövetkező változás. Ahhoz, hogy teljesen megértsük az intézményeknek a gazdasági teljesítményre gyakorolt szerepét, kétszintű folyamatban kell gondolkoznunk: (a) az intézményi környezet a vállalatok magatartását különböző módokon befolyásolja; (b) a vállalati magatartásban bekövetkező változások különböző, remélhetőleg pozitív eredményhez, javuló teljesítményhez vezetnek. Ami az első szintet illeti, háromféle fontos változástípust különböztethetünk meg:

- (1) új cégek piaci lépését vagy pedig a magas termelékenységgel működő cégek relatíve gyors növekedését,
- (2) a már működő cégek átstrukturálását, átszervezését és
- (3) a kudarcot valló cégek kivonulását a piacról, illetve az alacsony termelékenységgel működő vállalatok visszaesését.

Ez egy dinamikus folyamat, amelynek keretében a gazdaságok alkalmazkodnak, modernizálódnak, fejlődnek és növekednek, mindezt a versenytényezők, a piaci lehetőségek, a különböző politikai és intézményi környezet nyomásainak hatására. Különböző feltételi adottságok mellett az ember a három fent felsorolt fejlődési pálya között valami kiegyenlítődést feltételez, ebből kifolyólag relatív hozzájárulásuk az általános gazdasági teljesítményhez meglehetősen különböző. Ami a közgazdasági elméletet illeti, meglehetősen keveset mond arról, hogy ezeknek az arányoknak hogyan is kellene kinézniük. *Aghion* és *Schankerman* [2000] megpróbáltak egy lehetséges keretrendszert felvázolni, és annak keretében elemezni a kérdést. Akárhogyan is, a gondos, empirikus kutatás eredményeit nem szabad alábecsülni.

Ennek a dinamikus folyamatnak az egyik végletét a szocializmus szolgáltatta, amikor is a központi tervezés időszakában új cég csak akkor léphetett piacra, ha a folyó tervben ez elő volt irányozva. Ugyanúgy nem volt kiválás sem a piacról, hiszen a vállalatok nem mehettek csődbe. (Egyik vetülete az úgynevezett *puha költségvetési korlát* okozta problémának, lásd *Kornai* [1992], *Hare* [2000], *Schaffer* [1998].) Továbbá elég korlátozott lehetőség kínálkozott már működő vállalatok átstrukturálására, átszervezésére is. Ilyen körülmények mellett a szocialista gazdaságoknak a 80-as években tapasztalt különösen lanya teljesítménye nem lehetett meglepő. Mikroszinten, az egyes vállalatok szintjén a stabilitás és a merevség tragikus következményekkel járhatnak a gazdasági teljesítmény szempontjából. Minden sikeres gazdaság esetében a siker több ezer kudarc-

ba fulladt vállalkozás romjain alapszik. Ez az alapvető, bár nem nagyon népszerű megfigyelés következményekkel jár a politika vonatkozásában is, amiről majd a továbbiakban beszélünk.

Ahogy *Carlin et al.* [2001] megvilágítja, a fenti dinamikus folyamat két párhuzamos folyamat kombinációjaként fogható fel, amelyeket *ösztönzők* és *kiválasztódás* elnevezéssel illelhetnénk. Az ösztönzők alapvetően a (2) típusú változásokat táplálják, míg a kiválasztódás az (1), illetve a (3) típusú folyamatokat segítik elő. Annak érdekében, hogy ezek a folyamatok jól működjenek, fontos, hogy a piaci jelzések megbízhatóak legyenek, azaz tükrözzék a valós piaci folyamatokat. Egyfajta pozitív visszacsatolás gyanánt fontos, hogy számtalan gazdasági siker van, amely mások számára követhető példa.

Ezeket a folyamatokat először az Egyesült Királyságra vonatkozóan elemezték, a vizsgálatot angol feldolgozóipari vállalatokra vett mintára alapozva, az 1980–92 évekről. A minta az egyes években 140 000 vállalatot fogott át. Az Egyesült Királyságról szóló kutatási eredmények markánsak: a termelékenység növekedés mintegy fele a túlélő vállalatok révén keletkezett, további 30 százalékot pedig a nettó piacról lépés eredményezett (a működő egységek termelékenysége átlagban alacsonyabb, mint az újonnan piacról lépőké). A termelékenység-növekedés elsősorban a több telephellyel rendelkező vállalatok esetében volt számottevő, amihez lehet, hogy egy bizonyos fajta belső tőkepiac működése is hozzájárult. Némi bizonyíték van arra is, hogy gazdasági fellendülések időszakában a piacról lépés sokkal kevésbé szelektív, amennyiben alacsonyabb termelékenységű cégek is sikerrel bejutnak a piacra. Meglepő módon azonban a recessziók nem szükségszerűen gyorsítják meg az alacsony termelékenységű cégek piaci kiválasztódásának folyamatát, illetve nem ösztönzik jobban az innovációt. Végül erős árupiaci verseny esetében a termelékenység javulása, illetve a növekedésgyorsulás sokkal markánsabb.

A transzformációs országokra vonatkozóan ilyen részletes, hosszú távú adatsorok nem találhatóak. Ennek ellenére *Carlin* társaival 2001-ben (*Carlin et al.* 2001) egy korábbi tanulmányuk részletes vállalati adataira hivatkozik (*Carlin et al.* 2000), ahol az EBRD-vel és a Világbankkal közösen egy, a 25 transzformációs országban 3500 céget átfogó vizsgálatot végeztek el. Ebből a felmérésből néhány nagyon fontos következtetés adódott, mégpedig „a forrásoknak a kevésbé hatékony ágazatokból a hatékony ágazatokba történő nagy volumenű átcsoportosítása nem játszott jelentős szerepet a transzformációs országok termelékenységének alakulásában”. (81. o.) Továbbá, noha a legtöbb cég – mind a régiók, mind az újak – nagymértékű átstrukturálódást hajtott végre, és számos új cég gyors terjeszkedést mutatott jelentős piaci részesedéseket elérve, mindez a termelékenység általános javulása terén nem hozott olyan látványos eredményeket, mint amire számítani lehetett. A FÁK országait kivéve, ahol a viharos átstrukturálódás a legjobb esetben is csak lazán hozható kapcsolatba a termelékenység javulással, az eredmények meglehetősen biztatóak.

Az átmeneti gazdaságoknak szóló politikai tanulságok sohasem egyértelműek, de az világos, hogy a fejletlen magántulajdon, a gyenge piaci jelzések a legfontosabb elemek közé tartoznak. A legtöbb cég számára nem elég az átstrukturálódás, mivel a termelékenység javulásánál alapvető jelentőségű, hogy megfelelő irányba történjen, nemcsak öncélú tevékenységről van szó, hanem céltudatos, megbízható piaci jelzések által irányított tevékenységről. Ennek megfelelően a vállalatulajdonosoknak, illetve az őket irányító menedzsereknek biztosaknak kell lenniük tulajdonjogaikban ahhoz, hogy hajlandók

legyenek a termelési folyamatokba vagy az innovációba investálni.⁶ Ezért van az, hogy túlságosan viharosan változó gazdasági körülmények általában nem kedveznek a gazdasági haladásnak. Lehet túlságosan sok vagy egyszerűen rossz fajta verseny is. Ahogy *Carlin et al.* [2000] megállapítja, míg a monopolista pozíció (hatalom) szükségszerűen gyenge gazdasági teljesítményt eredményez, a túlzott verseny nemcsak korlátozhatja a cégek azon képességét, hogy finanszírozzák a szükséges beruházásokat (ami egy nagyon fontos szempont olyan környezetben, ahol a bankhitelpiac még meglehetősen korlátozott), hanem összezavarhatja azokat a piaci jelzéseket, amelyek irányítják őket.

Djankov és Murell [2000] tanulmánya átfogó áttekintését adja az átmeneti gazdaságok vállalatainál tapasztalható struktúraátalakításoknak. Mintegy 125 esettanulmány alapján, a szerzők célja, hogy valamiféle általános következtetéseket vonjanak le és általános érvényű tanulságokra akadjanak, amelyek a gazdaságpolitika számára is használhatóak. Az (inkább burkoltan megjelenő) hipotézis, hogy a vállalati struktúraátalakítás szükséges, összekapcsolódik a gazdasági teljesítmény hosszú távú javulásával, valamint hogy ebből következően, a transzformációs országok esetében mindenképpen végbemegy egyfajta struktúraátalakulás. Amennyiben mindebből gazdaságpolitikai következtetés levonható, úgy az az, hogy olyan körülményeket kell teremteni, ami ezt a folyamatot elősegíti. A tanulmányból azonban igazán csak az szűrhető le, hogy a vállalati struktúra átalakítása csupán része a történetnek, és hogy azok a tényezők, amelyek elősegítik a nem hatékony/nem termelékeny vállalatok piaci kiválasztódását, illetve a jobb piacra lépését, a hosszú távú fejlődés szempontjából legalább olyan fontosak.

Mindezzel együtt *Djankov és Murell* általánosabb megállapításai közül néhány fontos a jelen tanulmány szempontjából. Különösen az, hogy rávilágítanak a privatizáció kulcsfontosságára, a keményebb vállalati költségkorlátokra és az árupiaci verseny korlátozott mértékére. Ugyanakkor megjegyzik, hogy a közép-kelet-európai régióban érvényesített gazdaságpolitikák sokkal hatékonyabbnak bizonyultak, mint a FAK országokban alkalmazott politikák, ha összevetjük a két régióban a gazdasági hatékonyság és a vállalati verseny alakulását. Ez felveti a kérdést a tágabb értelemben vett intézményi környezetnek a piaci folyamatokra gyakorolt hatásáról, illetve kapcsolatát a vállalati tulajdon, vállalati irányítás alakulásával. Sajnálatos módon ezen a ponton a kutatás meglehetősen kevés olyan részlettel szolgál, amelyek szükségesek lennének ahhoz, hogy precíz következtetések legyenek levonhatóak.

Frydman et al. [2000] megvizsgál néhány olyan intézményi jellemzőt, amely hatással van arra, hogy a keményedő költségkorlátok milyen mértékben kényszerítik ki a jobb vállalati teljesítményt. Megállapítása szerint a költségkorlátok keményítésére irányuló törekvések elsősorban a már privatizált cégek esetében vezettek a teljesítmény javulásához, tekintettel arra, hogy ezek a cégek nem rendelkeztek azokkal a politikai kapcsolatokkal, amelyek lehetővé tették volna, hogy megkerüljék a hitelkorlátokat és az állami hitelezőkkel szembeni adóhátrálékokkal, fizetési késedelmekkel szerezzenek pénzügyi támogatást. A szóban forgó cégeknek nem volt más választásuk, mint vagy struktúrájukat átalakítani, vagy pedig kimenni a piacról. De a még mindig állami tulajdonban levő vállalatok esetében ezek a kvázi-politikai kapcsolatok még tovább működtek, és kiaknázhatóak maradtak. Egyik oldalon ezek a cégek akkor is talpon maradtak, ha erre egyéb körülmények között nem lett volna módjuk; a másikon a lényeges struktúraátalakítás, amely hosszú távú megmaradásukat biztosította volna, elhalasztódott. Mindebből a tanulmány arra a következtetésre jut, hogy a privatizációs folyamatokat nem szabad kés-

⁶ Felmerül a kérdés a vállalatok beruházási képességét illetően is, hiszen az ő hitelhez való hozzájutásuk, illetve a részvénykibocsátás révén történő finanszírozás biztosításának lehetősége is azon múlik, hogy mennyire megbízhatók a tulajdonjogok.

letetni, tekintettel arra, hogy az állami kézben megmaradt cégek csak ebben hajlandók megfelelően viselkedni. E tekintetben a tanulmány korrekten felhívja a figyelmet a vállalati és az állami struktúrák hatékony szervezeti különválasztásának fontosságára; az állam szabja meg a „játékszabályokat”, a vállalatok pedig eldönthetik, hogy hogyan hajlandók játszani.

Végül *Commander et al.* [1999] a vállalatok és az állam közötti viszony szabályozási aspektusaira hívja fel a figyelmet, kiemelve a különböző transzformációs országok között tatóngó eltéréseket. Nagy általánosságban megállapítható, hogy nyugatról keletre haladva a régióban a szabályozás egyre kevésbé lesz hatékony, egyre kevésbé kielégítő és egyre bürokratikusabbá válik. A szerzők két olyan területre koncentrálnak, ahol a megfelelő politika, illetve a hozzá tartozó intézményrendszer alapvetően befolyásolja a gazdasági teljesítmény alakulását. Ez a két terület: (a) az új vállalkozások piacra lépésének, illetve a már működő vállalkozások növekedésének az elősegítése; (b) a válsághelyzetben levő vállalkozások kezelése.

Az új piacra lépők esetében az alapkérdés, hogy megfelelő jogszabályi környezet (jogérvényesítés) gondoskodik-e a részvényesek védelméről, úgy, hogy mind a külső ellenőrzés, mind pedig az új beruházások ösztönözhetőek. Az is fontos, hogy hatékony versenypolitika érvényesüljön, ami nem merül ki a nagy cégek monopolista pozíciójával való visszaélés megakadályozásában, hanem sokkal inkább lebontja a piacra lépés korlátait, és megszünteti azokat a versenykorlátokat, amelyek többnyire önkényesek, politikailag motiváltak, de közgazdaságilag teljesen indokolatlanok. Így például mind Oroszország, mind Ukrajna esetében a hatóságok korlátozták a más régiókkal való kereskedelmet, arra hivatkozva, hogy az rontja a lokális piacok ellátásának esélyeit. De az ilyen fajta intézkedések hatása általában versenykorlátozás, és megnehezíti az új cégek piacra lépését. Ugyanígy, a nem-piaci (barter) megállapodások is hasonló hatással bírnak. A legtöbb transzformációs ország, de közöttük elsősorban a FÁK országai – átfogva az üzleti élet majd minden területét – még mindig olyan szabályozó eszközök komplex tárházát alkalmazzák, mint engedélyek, licencek, amelyek megnehezítik a piacra jutást, illetve a versenyszerű magatartás érvényesülését. Az ilyen fajta szabályozók nemcsak gazdaságilag hatékonyságrontók, hanem tápot adnak a korrupciónak, illetve arra ösztökélik az új vállalatokat, hogy az informális (szürke-) gazdaságban kezdjenek el működni, ezáltal elkerülve mind az adózást, mind pedig a szabályozókat. Ennek a jelenségnek egy másik hatása, hogy az új vállalkozások aránya nagyon mérsékelt marad. Így az új vállalkozások száma Oroszországban alig egytizede a Közép-Kelet-Európában található értékeknek. Ahogy *Commander et al.* [1999] rámutat, ez nem meglepő akkor, amikor „...Oroszországban egy üzlettulajdonosnak majdnem négy hónapjába kerül, amíg megkapja a működési engedélyt, és el tudja indítani a vállalkozását.” (30. o.)

Noha az összefüggés az első pillanatra talán nem világos, nagyszámú új vállalkozás megjelenéséhez feltétlenül szükséges a válságban levő cégek hatékony kezelésének biztosítása. Olyan régiókban, ahol nagyszámú cég tevékenykedik és nagy az újonnan belépők aránya, a leghatékonyabb válságkezelés az, ha a nehézségekkel küszködő vállalatoknak lehetővé teszik a minél gyorsabb és minél rendezettebb kivonulást a piacról, megszüntetve az összes állami támogatást, hitelkedvezményt, illetve adókedvezményt. Közép- és hosszú távon sokkal hatékonyabb az állami források felhasználása szempontjából, ha azokat az újonnan piacra lépő vállalkozások támogatására fordítják, ezen belül is elsősorban a vállalkozásokhoz kapcsolódó mindennemű infrastruktúra fejlesztésére. Természetesen olyan régiókban, ahol csak kisszámú vállalkozás tevékenykedik, vagy néhány nagy cég uralja a piacot, és az újonnan piacra lépők száma elenyésző, az ilyen fajta „kemény megoldás” politikailag kivitelezhetetlen, hiába járna gazdasági előnyökkel. A kérdés ilyen esetben az, hogy hol és hogyan kell elindítani a folyamatot. Egyrészt

csökkenteni kell a változásokkal szembeni ellenállást, részben oly módon, hogy csökkentik ennek érezhető költségeit, például a leépített munkaerő számára biztosított nagyvonalú szociális háló kialakításával, beleértve az átképzési vagy átköltözési támogatást is. Ezt kombinálni kell olyan intézkedésekkel, amelyek elősegítik a vállalkozásalapítást a válság sújtotta régiókban is, ami, ahogy a fejlett nyugati országok évtizedes tapasztalatai is bizonyítják, nagyon nehéz feladat. Reálisan nézve, összegezve a költségeket és a nehézségeket, valószínűleg lényeges valamiféle célirányos koncepció kialakítása: vagy struktúraváltás ösztönzése, vagy ezeknek a cégeknek egy meghatározott időn belül történő bezárása. Végül, az ily módon szabadabbá váló források felhasználhatók egy termelékenységjavító és ezzel összefüggésben jövedelemnövelő folyamat elindításához. Azonban egy ilyen hatékony iparpolitika kialakítása, amely képes e törekeny egyensúly megteremtésére, illetve a fenti folyamat elindítására, nem egyszerű.

KÖVETKEZTETÉSEK, POLITIKAI AJÁNLÁSOK

E tanulmány számos témát érintett, így a jelen fejezet célja valamiféle összefoglalást adni a legfontosabb megállapításokról és következtetésekről az intézményi kérdésekkel kapcsolatban, illetőleg a makropolitika számára néhány fontosabb tanulság levonása.

Megállapítások és következtetések

A tanulmány széles értelemben vett témájával összhangban úgy vélem, hogy fő célunk a piaci típusú gazdaságok azon intézményi kereteinek meghatározása, amelyek a gazdasági teljesítményt elősegítik. Az áttekintett empirikus tanulmányok lehetővé teszik számunkra, hogy rámutassunk a virágzó gazdaságok néhány különösen fontos mutatójára, amelyek közül az első a makrogazdasági helyzet, a másik három pedig ennek megfelelő mikroökonomiai ellenpólusa:

- a) a hazai megtakarítások és beruházások magas hányada;
- b) az újonnan létesített vállalkozások magas aránya;
- c) elégséges, de nem túlzott verseny;
- d) a csődbe jutott vállalkozások hatékony kezelése, rendezett kivonása a piacról.

Ami az (a) pontot illeti, míg a gyakorlatban nemigen van olyan gazdaság, ahol a gyors növekedés nem párosul a megtakarítások növekedésével, addig arra már akad példa, hogy a magas megtakarítási hányad mellett a gazdaság lassú ütemben nő. Ebből következően a magas megtakarítási és beruházási hányad szükséges, de nem elégséges feltétele a gazdasági növekedésnek. Ezen túlmenően fontos, hogy a megvalósítandó beruházásokat hatékonyan válasszák ki, olyan célokat jelöljenek meg, amelyek gazdaságosak (gyorsan megtérülnek). Továbbá egyetlen gazdaság sem építhet arra, hogy teljes beruházási programját külföldi működő tőke (FDI) bevonásával finanszírozza, és ezáltal megkerüli a hazai megtakarítások mobilizálását. Az a gondolat, hogy ahol a hazai megtakarítások nem elégségesek, nagy volumenben kell külföldi tőkét bevonni az országba, széles körben elterjedt mítosz, de nem több ennél. Ahhoz, hogy egy gazdaság növekedjen, és ezt a növekedést fenn tudja tartani, belső megtakarításokra van szükség, függetlenül attól, hogy mennyire szegény az ország a folyamat kezdetén.

Valamiféle nagyságrendet adva a transzformációs országoknak, feltételezve, hogy az egy főre jutó jövedelmek tekintetében fokozatosan el akarják érni a fejlett országokat, több évtizeden keresztül legalább évi 4-5 százalékos növekedésre van szükségük. Ahhoz, hogy ezt el lehessen érni, a GDP-hez viszonyított 25-30 százalékos beruházási

hányadra van szükség. A szóban forgó régió legtöbb országa, de különösen a FÁK országai még meglehetősen messze vannak ettől a céltól. Az intézményi keretek és a megfelelő politikák lökést adhatnak a megtakarítási hányad emelkedéséhez, és lehetővé tehetik, hogy a megtakarításokat hatékony beruházásokba forgassák át.

A (b), a (c) és a (d) pontok kapcsán kulcsfontosságú hangsúlyozni, hogy az általános gazdasági teljesítmény azon múlik, hogy mi történik a vállalatok szintjén. Minden gazdaság folyamatos változásokon, fejlődésen megy keresztül, és hogy ez hogyan jelenik meg a termelékenység növekedésében, a magasabb jövedelmekben, az a vállalatok alkalmazkodóképességén (piacra lépés, kiválasztódás, a megmaradó cégek javuló teljesítménye) múlik. Ebből következően azok az intézmények, politikák, amelyek befolyásolhatják ezeket a folyamatokat, alapvető fontosságúak a gazdasági fejlődés szempontjából. És ami a gazdaságot illeti, igazából semmilyen más tényező nem számít.

Intézmények

Annak érdekében, hogy a piacgazdaságba való átmenet intézményi alátámasztását (megerősítését) teljes körűen át lehessen tekinteni, a makrogazdasági stabilizáció komplex kérdéskörét félre kell tennem, amelynek kifejtése, szövevényessége miatt, meghaladja jelen dolgozat kereteit. Összefoglalva azt lehet mondani, hogy a stabilizáció kétségkívül szükséges feltétele a tartós növekedésnek, és szilárd monetáris politikára van szükség ahhoz, hogy az inflációt le lehessen nyomni, valamint az állam képes legyen a költségvetés kézben tartására és a nagy deficitek elkerülésére. Az egyéb szükségletek közül a stabil, előre jelezhető és beszédhető adókat kell kiemelni.

A stabilizáció mellett a makrogazdasági feltételek alatt a bankok, a pénzpiacok és a pénzügyi közvetítők extenzív fejlődésére is szükség van, annak érdekében, hogy a megtakarítások mobilizálhatók legyenek és nyereséges beruházásokba legyenek fordíthatók. Ez az egyszerű megállapítás a szükséges feltételek hosszú listáját foglalja magában, amelyekből most csak néhány kulcsfontosságú elemet emelnénk ki:

- takarékpénztárak, bankok stabil hálózata, amelyek képesek az egyéni kis befektetők üzleti betéteit kezelni;
- kompetens, versenyképes kereskedelmi bankok, amelyek képesek kiválasztani a megfelelő projekteket és biztosítani a beruházási hitelek monitoringját;
- a pénzügyi intézmények és a pénzügyi „termékek” széles skálája, például különböző biztosítási formák, nyugdíjalapok és egyéb hasonló befektetési lehetőségek;
- a pénzügyi szektor hatékony szabályozása;
- a beruházók és a megtakarítók hatékony védelme (megfelelő egyensúlyt kell kialakítani a beruházások és a megtakarítások ösztönzésének szükséglete és annak biztosítása között, hogy az érintettek megfelelő arányban osztozzanak a kockázaton is).

Nyilvánvalóan, az ehhez szükséges intézményi infrastruktúra és az ahhoz szükséges kompetencia, hogy az megfelelően működjön, meglehetősen problematikus lehet egy olyan kis ország számára, amely nem nagyon vagy egyáltalán nem rendelkezik a modern pénzpiacok működésére vonatkozó tapasztalatokkal. Ilyen esetekben tanácsos lehet több országnak együttműködni és egy közös pénzpiacot felállítani, vagy pedig valamely harmadik ország már működő pénzpiacát igénybe venni.

A mikroökonómiai/vállalati aspektusok felé fordulva érdemes feltenni a kérdést, hogy tulajdonképpen mi is az állam szerepe. Alapvetően mind a transzformációs országok, mind a szélesebb körű tapasztalatok azt mutatják, hogy az államnak minél inkább ki kell vonulnia a mikrogazdaság napi működéséből, és ez majdnem minden szektorra vonatkozóan igaz. Az állam – és ez a transzformációs országok esetében is igaz – meglehetősen szerény eredményeket ért el a vállalkozások működtetése terén, és hajlamos

arra, hogy megvédje a már létező vállalatokat, megakadályozza az újak megjelenését, és fékezze, késleltesse a termelékenyséjavító strukturális átalakításokat. Bizonyos értelemben az a probléma, hogy az állam túlságosan „puhának” bizonyul, és befolyásolható a lobbik által, és ebből kifolyólag sokkal toleránsabb a vállalkozási kudarcokkal szemben, mint a piac. Ahhoz, hogy ezek a körülmények felszámolhatók legyenek, a következő feltételek teljesülésére van szükség:

- széles körben érvényesülő, jól védett magántulajdoni jogok;
- a magánvállalkozások szerződéseinek hatékony jogi védelme;
- hatékony csőd- és felszámolási törvény, amely lehetővé teszi a folyamatosan vesztéset képező vállalkozások bezárását;
- a legtöbb adóengedmény, támogatás, kedvezményes hitel és egyéb olyan eszköz megszüntetése, amely alkalmas a nehézségekkel küzdő cégek védelmére (azaz a „puha költségkorlátok” felszámolása);
- a privatizációs folyamat lezárása, lehetőleg egy második kör elindítása, amely lehetővé teszi, hogy a cégek olyan tulajdonosok kezébe kerüljenek, akik alkalmasak új források bevonására, új technológiák alkalmazására és a kompetens üzletvezetésre;
- az árpolitika, a fogyasztói szolgáltatások és a beruházások hatékony és hiteles szabályozása a közszolgálati szektorokban függetlenül attól, hogy a vállalatok magánkézben vannak vagy nem;
- az új vállalkozások piacra lépését elősegítő intézmények;
- a munkaerő-mobilitást elősegítő intézmények.

Politikai következmények

Ahogy a 3. fejezet keretében láttuk, számos transzformációs ország jelentős előrelépést tett az olyan intézményi struktúra átalakítása terén, amely ahhoz szükséges, hogy „normális piacgazdaságokként” működjenek. Nyilvánvaló azonban, hogy még nagyon sok feladat van hátra. Néhány esetben az eddig megtett lépések korlátozzák a további reformokat, és ezeket a – politikai, gazdasági és szociális – korlátokat még le kell gyűrni ahhoz, hogy a piacorientált reformok tovább haladhassanak.

Az átmenet politikájával kapcsolatos publikációkban viszonylag kevés található arról, amit kulcsfontosságú elemként jelöltem, ti. azokról a politikákról, amelyek ösztönzik a hazai megtakarítások, illetve beruházások bővülését. Sokkal inkább az iparpolitikáról, a kereskedelem és a versenypolitikáról esik szó, leírva, hogy mi a helyzet, illetve hogy ebben a vonatkozásban mi a teendő. E politikákról ejtenék a továbbiakban néhány szót, illetve ezen túlmenően, néhány megjegyzést tennék az EU intézményrendszeréről, amelyet a csatlakozásra felkészülő országok átvenni igyekeznek, és amely 10 transzformációs ország esetében már kiemelkedő jelentőséggel bír.

Megtakarítások és beruházások

Az említett intézményi követelményeken túlmenően milyen egyéb politikák alkalmasak a megtakarítások és beruházások ösztönzésére? Meglehetősen sután, esetlenül hangzik a „propaganda” emlegetése e helyütt, de mégis érdemes megtenni az átmeneti gazdaságokban gyakran hangoztatott nézetek miatt, miszerint ők „túlságosan szegények ahhoz, hogy takarékoskodjanak”, és egyszerűen „masszív külföldi tőkeinjekciókra” van szükségük. Ahogy már korábban utaltam rá, ez a fajta gondolkodás nem több, mint fantáziálás, és attól, hogy gyakran ismételtetik, még nem lesz igaz. Így a régió kormányainak igen fontos feladata, hogy folyamatosan hangsúlyozzák – mind az egyének, mind a

cégek, mind az egész társadalom szempontjából – a magas megtakarítási ráta fontosságát, és kialakítsák az ezt elősegítő intézményeket. Ázsia esetében Kína és Szingapúr példája juthatnak eszünkbe, de egyéb példával is szolgálhatnánk, ahol a magas megtakarítási hányad kritikus szerepet játszott abban, hogy a legnagyobb szegénységből – egy generáción belül – közepes szintű jövedelemviszonyokat lehessen elérni.

A magas megtakarítások csak akkor segítenek, ha a legtöbb beruházás jövedelmzőnek bizonyul, aminek az elérése sokkal komplexebb feladat, mint a megtakarítások mobilizálása. Egyik oldalon a magas megtakarítások és a nyereséges beruházások kölcsönösen erősítik egymást, mivel az egyének, illetve a vállalatok azt fogják tapasztalni, hogy megtakarításaik hozamot generálnak, ami arra ösztökéli őket, hogy még többet takarítsanak meg. Milyen szerepet játszhatnak a kormányok abban, hogy megteremtsek a nyereséges beruházások feltételeit?

Makrogazdasági szinten a legfontosabb feltétel az árak és az árfolyam stabilitásának, a költségvetés kiegyensúlyozottságának a fenntartása, vagyis hogy a folyó fizetési mérleg egyenlege, plusz a nettó transzferek, plusz a kumulált állami adósság kamattörlesztése arányban álljanak az államháztartás bevételeivel.⁷ Mikroökonómiai szinten sokkal több múlik az egyéni befektetőkön, akiket különböző intézkedések kombinációival lehet segíteni:

– jelentős dereguláció a beruházási projektek engedélyezési folyamatában; minél egyszerűbb, annál gyorsabb formára van szükség annak érdekében, hogy a korrupció visszaszorulhasson, hogy az alapvetően inkompetens állam minél kisebb mértékben avatkozhasson bele a gazdasági folyamatokba, és hogy a gazdaság rugalmassága növelhető legyen. Elismerem, hogy az üzleti tevékenység telephelyeinek eloszlásában, az egészségügyi, biztonsági kérdésekben vagy a szabályozó rendszer kiépítése terén még bizonyos fajta ellenőrzésre szükség van, de mindez sokkal kevésbé bürokratikus módon is kezelhető, mint ahogy erre, elsősorban a FÁK országainak gyakorlatában sor kerül. Hogy milyen szabályozó eszközök vannak érvényben, azt közzé kell tenni, tisztességes módon kell alkalmazni, és esetenként a nyílt vitáknak helyt kell adni;

– a beruházási projekteknek a bankok vagy pedig a részvényesek általi hatékony monitoringját biztosítani kell, továbbá gondoskodni kell annak lehetőségéről, ha egy projekt kudarcot vall (amire normális gazdasági körülmények között gyakran sor kerülhet), úgy azt minél előbb leállítsák, és a felszabaduló forrásokat más tevékenységekre csoportosítsák át, valamint már működő berendezéseket értékesíteni lehessen, és helyettük hatékonyabbat beállítani. A kormányoknak a legkritikább esetekben kell mentőakciókat végrehajtaniuk, illetve bankokra támaszkodva támogatni ilyen akciókat. A másik oldalon olyan tevékenységek esetében, amelyek sikeresnek bizonyultak, esetleg teljesen váratlanul, a gyors többletforráshoz jutás lehetőségét biztosítani kell.

Ipar, kereskedelem és versenypolitika

Ha az állam gyenge, inkompetens vagy korrump, mint jó néhány transzformációs ország, de elsősorban a FÁK országai vagy a balkáni régió esetében, nem sok értelme van komplex, bonyolult politikákra javaslatot tenni. Ehelyett bármilyen politikát alkalmaznak is, annak egyszerűnek és lehetőleg magától végrehajthatónak kell lennie. Az államnak csak azokat a „játékszabályokat” kell meghatároznia, amelyeket aztán az üzleti világ követ, anélkül, hogy teret engedne mindenféle személyes alkudozásnak, ügyleteknek és korrupciónak.

⁷ Itt helyhiány következtében nagyon szűkszavú leszek. De megjegyzéseim vonatkoznak minden költségvetésen kívüli állami kötelezettségvállalásra, a kormányzat minden szintjén.

Illusztrálva, hogy mire is gondolok, adnék néhány példát a kifejezetten rossz politikai megoldásokra, majd ezt követően néhány pozitív javaslattal is élnék. Így például egy egységes vámtarifarendszerre épülő kereskedelempolitika, vagy pedig kisszámú standard kulcs alkalmazása szélesebb árucsoportokra sokkal jobb, mint a jelenleg működő nagyszámú vámtarifa, amelyeknek az esetek többségében nincsen igazi közgazdasági tartalma. A túlságosan komplex vámrendszer meglehetősen sérülékeny, az importőrök könnyen befolyásolhatják a vámtisztviselőket, hogy a terméket alacsonyabb vámkategóriába sorolják be. Ez a gyakorlat ugyan széles körben elterjedt, de semmiféleképpen sem tekinthető hatékonynak.

Vagy az olyan kisvállalkozásokat támogató politika, amely arra kényszeríti a kisvállalatokat, hogy 20 különböző hivatalhoz legyenek kénytelen fordulni üzleti ügyeik különböző területein, olyan viszonyok közepette, ahol a szabályok nincsenek közzétéve, nem transzparenszek, és így önkényesen módosíthatók, nyilvánvalóan a korrupció táptalaja. Legalább 20 tisztviselő potenciálisan megvesztegethető, és az üzletbe belevágó vállalkozó így sem lehet biztos abban, hogy minden jogszerűen történik. Ilyen körülmények között a legtöbb vállalkozás el sem tud indulni, nemhogy felvirágozni.

Egy harmadik példa a már működő vállalkozások ellenőrzéséhez kapcsolódik. Ha (ahogy ez Oroszország, illetve az Ukrajna esetében jellemző) nagyszámú közhivatalnak van jogosultsága arra, hogy minden különösebb előzetes értesítés nélkül ellenőrizze a vállalkozásokat (megnézze a számláikat, adófizetéseiket, ellenőrizze az egészségügyi és biztonsági szabályok, illetve a munkaügyi szabályok betartását), akkor ismét kedvező körülmények alakulhatnak ki a tisztviselők megvesztegetésére (nem beszélve a menedzsment részéről elfecsérelt drága időről), egyszerűen azért, hogy minél előbb meg lehessen szabadulni tőlük, és folytatni lehessen a normális üzletmenetet. Az ellenőrzés nem minden esetben tekinthető haszontalannak, de nyíltan kell végezni, tiszta, egyértelmű szabályok alapján, minden kiderített probléma írásos rögzítésével, és a megfelelő eljárási szabályok betartásával.

Végül az adótartozásoknak, illetve a vállalatok közötti értékesítési tevékenységnek a nem-pénzbeli rendezése, illetve ennek a módszernek a tolerálása, általában szintén nagyon kevésbé hatékony megoldásokat eredményez. A barter csak az olyan kormányok esetében kerül alkalmazásra, ahol az apparátus túlságosan gyenge ahhoz, hogy a készpénzfizetést behajtsa, illetve ahol az intézményi hiányosságok ezt lehetővé teszik. Így például nem egy átmeneti gazdaság esetében a vállalati adókat bankok segítségével hajtják be, és ez a nagyon rossz intézményi megoldás a cégeket arra ösztönzi, hogy megkerüljék az adófizetést, és ahol csak lehet, nem-monetáris megoldásokat alkalmaznak. Hasonlóképpen az állami vállalatok, közintézmények esetében az energiaszámla nem-fizetésének a tolerálása (lásd Oroszország) olyan helyzetet teremt, ahol a nem-fizetés elfogadott magatartási formának tekinthető (azzal a káros következménnyel, hogy egyes energiafogyasztók az energiára, mint ingyen árura tekintenek), és az energiaszolgáltatók pedig az állammal szemben alkupozícióba tudnak kerülni saját adótartozásukat illetően.

Az ipar-, a kereskedelem- és a versenypolitika kapcsán néhány pozitív példát is megemlítve *Elsner* és *Groenewegen* [2000], valamint *Crowling* [1999] tanulmányiban felvázolt nyugati tapasztalatokra hívnánk fel a figyelmet. Az elsők az állítják, hogy az iparpolitika a hazai gazdaság számára nyújtandó előnyökre kell, hogy koncentráljon, és korlátoznia kell a transznacionális vállalatok által az országból kiszivattyúzott profit mértékét. Szerintük a hazai versenyképes vállalkozásokat kell preferálni a multikkal és a külföldi befektetőkkel szemben; továbbá egyes meghatározott vállalkozások támogatása helyett a vállalkozásokat segítő infrastruktúra, illetve a kapcsolódó intézmények kiépítésére kell fókuszáljon. Ezzel szemben *Crowling* a hagyományos szektorális politikák

ellen érvel, amely a kormányokat arra készíti, hogy „kimazolássák” a nyerteseket, rendszerint sikertelenül, de ugyanakkor az általa „helyi szelekciós folyamatnak” nevezett törekvéseket kell támogatni. Ez ugyan felvethet szektorális szempontokat is, de a szektor kiválasztása és a támogatás módja helyi szinten dőlne el, ezáltal sokkal demokratikusabb formában, mint a hagyományos iparpolitika keretei között. Az ugyan előttem nem teljesen világos, hogy ez a gyakorlatban hogyan működne, de szellemében konform a termelékenységjavulásról az előző fejezetben leírt fejtegetéssel.

Az átmeneti gazdaságok kereskedelempolitikáját illetően *Hare* [2001] átfogó elemzést ad az egyes országok vonatkozásában, arra a konklúzióra jutva, hogy stabil kereskedelempolitikára van szükség (beleértve a WTO-tagságot annak minden kötő erejű következményeivel), ugyanakkor az általános reformok különbözőek lehetnek, országról országra más szerepet, kompetenciát hagyva a kormányoknak. *Brown és Earle* [2000] emellett érvelnek, hogy az importkorlátok lebontása és a földrajzi piaci szegmentáció, ami elsősorban a nagyméretű transzformációs gazdaságok esetében fontos, az ipari termelékenység gyors növekedését segíti elő azáltal, hogy a megfelelő piaci versenyt teszi lehetővé.

Az ipar- és szociálpolitika munkaerő-piaci hatásait illetően *Boeri* [2000] néhány érdekes felvetést ír le, amelyek elsősorban a transzformáció első éveiben elkövetett hibák tapasztalataiból adódnak. Rámutat arra, hogy a legtöbb csatlakozni kívánó ország esetében egy nagyon magas kulcsokat tartalmazó/jóléti adómodell került alkalmazásra az EU-csatlakozásra való felkészülés jegyében, míg a FÁK országaiban alacsony adókulcsokat tartalmazó modell terjedt el. Véleménye szerint, minden hibája, gyengesége ellenére az első modell bizonyult jobbnak, mivel a másik modell nem ösztökölte a vállalatokat arra, hogy a szükséges, termelékenységjavító strukturális átalakításokat végrehajtsák. Van azonban egy másik lehetséges szempont, amit *Boeri* nem igazán vesz figyelembe, mégpedig az, hogy a FÁK országaiban nem is igazán választhattak egy magas adókulcsokra építő modellt, azon egyszerű oknál fogva, mivel képtelenek behajtani az adótartozásokat. Így ezek az országok politikailag kényszerítve voltak arra, hogy ezt – az egyébként káros – modellt alkalmazzák. Ha ez igaz, akkor széles terep nyílik a kutatás számára, hogy megvizsgálja, miért kényszerültek egyes országok egy rossz modell alkalmazására, és hogyan kerülhetnek ki ebből és teremthetnek új egyensúlyi helyzeteket. Természetesen egy ilyen vizsgálat messze meghaladja a jelen tanulmány kereteit.

Az EU intézményi modellje

Boeri [2000] utal az EU-csatlakozás szempontjaira is, és arra, hogy az egész folyamat mennyire hiteles. A csatlakozni kívánó országok szempontjából felmerülhet a kérdés, hogy azok az intézmények, azok a gyakorlatok, amelyeket ők az *acquis communautaire* alkalmazása érdekében fokozatosan átvesznek, mennyire jó az ő jelenlegi fejlődési stádiumukban. A csatlakozni nem kívánók szempontjából pedig felmerül, hogy az „EU-modell” vagy valami ahhoz hasonló elősegíti-e a nagyobb versenyre épülő piacgazdaság intézményi struktúrájának megszületését egyszerűen azért, mert egy kész, működő modelltől van szó, azért mert átvételével meg lehet takarítani az „újragondolás” magas költségeit, azért mert esetleg átvételével ösztönözni lehet az EU-val való kereskedelmi és egyéb gazdasági kapcsolatok kibontakozását.

Ez a fajta érvrendszer mindkét országcsoport számára fontos, de a csatlakozni kívánók számára az *acquis* átvétele mellett döntően politikai érvek szólnak; hiszen ily módon sikerülhet szilárdan integrálódni a nyugati rendszerhez. Jelenleg Lengyelország, a Cseh Köztársaság és Magyarország tagjai a NATO-nak, az OECD-nek, de mind a tíz társult ország szempontjából az EU-csatlakozás nagyon fontos lépés lesz. Sajnálatos,

hogy a belépési folyamat nagyon elhúzódik, és csupán néhány ország (Magyarország, Észtország, Szlovénia, a Cseh Köztársaság és Lengyelország) halad jól a csatlakozási tárgyalások terén folytatott versenyben, míg mások (Lettország, Litvánia, Szlovákia, Bulgária és Románia) meglehetősen elmaradnak a Koppenhágai Kritériumok megvalósításában, nem beszélve az *acquis* átvételének folyamatában. De ha az EU-hoz való csatlakozás politikailag fontos ezen országok számára, akkor be kell következzen, és ez nagy valószínűséggel így is lesz. Ehelyett jelenleg Brüsszel részéről az *acquis* különböző fejezeteiről folytatott aprólékos, bonyolult tárgyalások tanúi lehetünk, amelyeknek egy része – véleményem szerint – nyugodtan áthúzódhatna a csatlakozást követő időszakra.

Ahogy *Boeri* helyesen kiemeli, a csatlakozással kapcsolatos folyamatos késedelmek csökkentik az „EU-projekt” hitelességét a transzformációs gazdaságok számára, és esetleg alááshatja vagy késleltetheti a hajlandóságukat a kapcsolódó intézményi reformok véghezvitelében, különösképpen azért, mert ezek a reformok bonyolultak és költségesek. Az EU intézményi rendszere egy csoport fejlett, magas jövedelmű gazdaság számára lett kialakítva, amelyek stabil, de viszonylag alacsony növekedési ütemhez szoktak hozzá. A fejlett gazdaságokhoz – viszonylag rövid időn belül – felzárkózni igyekvő transzformációs országok számára lehetséges, hogy az *acquis* egy jelentős része egyszerűen nem megfelelő. Ez leginkább az *acquis* környezetvédelmi fejezeteinél látszik, amelyek átvétele hatalmas költségekkel járna. Az EU által alkalmazott intézményi megoldások és politikák rendkívül bonyolultak, magasan képzett szakembereket igényelnek, amelyek nem hajlanak a korrupcióra és képesek hatékonyan dolgozni.⁸ A transzformációs gazdaságok többsége esetében egyszerűbb politikák megfelelő megvalósításának nagyobb lenne az esélye, és valószínűleg hatékonyabb is lenne az érintett országok számára.

(Fordította: Nagy Katalin)

Hivatkozások

- Aghion, Philippe – Schankerman, Mark* [2000]: A model of market enhancing infrastructure. *CEPR Discussion Paper 2462*, London: CEPR
- Åslund, Anders – de Mènil, Georges* [2000]: Economic Reform in Ukraine: The Unfinished Agenda. Armonk, New York: M. E. Sharpe
- Black, Bernard S.* [2000]: The legal and institutional preconditions for strong securities markets. Olin Program in Law and Economics. Working Paper 179, Stanford Law School (forthcoming in *UCLA Law Review*)
- Boeri, Tito* [2000]: Structural Change, Welfare Systems, and Labour Reallocation. Oxford: Oxford University Press
- Braudel, Fernand* [1985]: Civilization and Capitalism. 15th–8th Century. Volume 3 – The Perspective of the World. London: Fontana Press (originally published in French, 1979)
- Brown, J. David – Earle, John S.* [2000]: Competition and firm performance: Lessons from Russia. CEPR Discussion Paper 2444, London: CEPR
- Buiter, Willem* [2000]: Predation to accumulation? The second decade of transition in Russia. *Economics of Transition*, vol. 8 (3) pp. 603–622.
- Carlin, Wendy – Haskel, Jonathan – Seabright, Paul* [2001]: Understanding ‘the essential fact about capitalism’: Markets, competition and creative destruction. *National Institute Economic Review*, No. 175 (January), pp. 67–84.
- Carlin, Wendy – Fries, Stephen – Schaffer, Mark – Seabright, Paul* [2000]: Competition and enterprise performance in transition economies: Evidence from a cross-country survey. June, mimeo.

⁸ A közületi szolgáltatásokkal (energiaellátás, hírközlés) kapcsolatos EU-politikák és irányelvek megvalósítása elméletileg nagyon kívánatos lenne, de kemény, hiteles kormányokat feltételez. Ahol ez nem adott, ott másfajta megoldásokat kell keresni.

- Commander, Simon – Dutz, Mark – Stern, Nicholas [1999]: Restructuring in transition economies: Ownership, competition and regulation. Paper for ABCDE, April 1999, Washington, DC: The World Bank, mimeo.
- Cowling, Keith (ed.) [1999]: Industrial policy in Europe: Theoretical perspectives and practical proposals, London: Routledge
- Djankov, Simeon – Murrell, Peter [2000]: Enterprise restructuring in transition: Evidence from a quantitative survey. April, Washington, DC: The World Bank, mimeo.
- Eggertsson, Thráinn [1990]: Economic Behavior and Institutions. Cambridge Surveys of Economic Literature, Cambridge: CUP
- Elsner, Wolfram – Groenewegen, John (eds) [2000]: Industrial Policies after 2000. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers
- Ericson, Richard E. [2000]: The Russian economy: Market in form but „Feudal” in content. mimeo.
- Evans, Peter [1995]: Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Fischer, Stanley – Sahay, Ratna – Végh, Carlos A. [1996a]: Economies in transition: The beginnings of growth. *American Economic Review*, vol. 86(2) (Papers and Proceedings), pp. 229–233.
- Fischer, Stanley – Sahay, Ratna – Végh, Carlos A. [1996b]: Stabilization and growth in transition economies: The early experience. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10(2), pp. 45–66.
- Fischer, Stanley – Sahay, Ratna – Végh, Carlos A. [1997]: From transition to market: Evidence and growth prospects, ch. 4 in Part I of Salvatore Zecchini (ed), *Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s*, OECD and Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, pp. 79–101.
- Frydman Roman – Gray, Cheryl – Hessel, Marek – Rapaczynski Andrzej [2000]: Ownership and hard budget constraints in transition economies. *Economics of Transition*, vol. 8(3), pp. 577–601.
- Fukuyama, Francis [1995]: *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton
- Grigorian, David A. – Martinez, Albert [2001]: Industrial growth and quality of institutions: What do (transition) economies have to gain from the rule of law? World Bank Working Paper 2475, Washington, DC: The World Bank
- Hare, Paul G. [2000]: Shortage and the soft budget constraint, ch.11 in *Planning, Shortage and Transformation*, edited by Eric Maskin and András Simonovits, Cambridge, Mass: MIT Press, 2000
- Hare, Paul G. [2001]: Trade policy during the transition: Lessons from the 1990s. *The World Economy*, forthcoming.
- Havrylyshyn, Oleh – van Rooden, Ron [2000]: Institutions matter in transition, but so do policies. *IMF Working Paper*, WP/00/70, Washington, DC: International Monetary Fund.
- Hellman, Joel – Jones, Geraint – Kaufman, Daniel [2000]: ‘Seize the State, Seize the Day’ – State capture, corruption and influence in transition. *Policy Research Working Paper 2444*, Washington, DC: The World Bank.
- Hellman, Joel – Schankerman, Mark [2000]: Intervention, corruption and capture: The nexus between enterprises and the state. *Economics of Transition*, vol. 8(3), pp. 545–576.
- IMF [2000]: *World Economic Outlook – October 2000: Focus on Transition Economies*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Kennedy, Paul [1988]: *The Rise and Fall of the Great Powers*. London: Unwin Hyman
- Kornai, János [1992]: *The Socialist System: Political Economy of Communism*. Princeton: Princeton University Press.
- IMF [2000]: *World Economic Outlook, October 2000: Focus on Transition Economies*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Landes, David [1998]: *The Wealth and Poverty of Nations*. London: Little, Brown and Company.
- Linz, Susan – Krueger, Gary [1998]: Enterprise restructuring in Russia’s transition economy: Formal and informal mechanisms. *Comparative Economic Studies*, vol. XXXX(2), pp. 5–52.
- McMillan, John [1997]: Markets in transition, ch.6 of David Kreps and Kenneth Wallis (eds), *Advances in economics and econometrics: theory and applications*. Seventh World Congress of the Econometric Society, vol. 2, Cambridge: CUP.
- Raiser, Martin – Di Tommaso, Maria L. – Weeks, Melvin [2000]: The measurement and determinants of institutional change: Evidence from transitional economies. EBRD Working Paper 60, London: EBRD.
- Rapaczynski, Andrzej [1996]: The roles of the state and the market in establishing property rights, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10(2), pp. 87–103.
- Roberts, J. M. [1985]: *The Triumph of the West*. London: BBC.

- Roland, Gérard [2000]: *Transition and economics: Politics, markets, and firms*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Roland, Gérard – Verdier, Thierry [2000]: *Law enforcement and transition*. *CEPR Discussion Paper 2501*, London: CEPR.
- Sachs, Jeffrey D. – Warner, Andrew M. [1995]: *Economic convergence and economic policies*. *NBER Working Paper 5039*, Cambridge, Mass.: NBER
- Sachs, Jeffrey D. – Warner, Andrew M. [1997]: *Fundamental sources of long-run growth*. *American Economic Review*, vol. 87(2) (Papers and Proceedings), pp. 184–188.
- Schaffer, Mark [1998]: *Do firms in transition economies have soft budget constraints?: A reconsideration of concepts and evidence*. *Journal of Comparative Economics*, vol. 26(1), pp. 80–103.
- Schneider, Friedrich – Enste, Dominik H. [2000]: *Shadow economies: Size, causes and consequences*, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII(1), pp. 77–114.
- Schotter, Andrew [1981]: *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Seidlitz, Joseph E. [1994]: *Whither Socialism?* Cambridge, Mass.: MIT Press
- World Bank [1997]: *The state in a changing world*. World Development Report 1997, Washington, DC: The World Bank.

A német gazdaság növekedési kilátásairól a 2000-es évek elején

RÁCZ MARGIT

*A 90-es évek folyamán Németország sajátos dilemma elé került, aminek sikeres feloldásától függ, hogy az európai architektúra kiépítésében fejlettségéből és méretéből fakadó vezető szerepét be tudja-e tölteni. A dilemma lényege is ezzel függ össze, hiszen az ország történelmi újraegyesítése után geopolitikai szerepe megnőtt, és ezzel párhuzamosan gazdasági sikeressége folyamatosan mérséklődött. A cikk azokat a gazdasági tényezőket veszi számba, amelyek alakulásától függ, hogy az új évezred első évtizedében ez a trend megváltozik-e vagy sem. 2001 e változás szempontjából határvonalnak tűnik. Ebben az évben vált nyilvánvalóvá, hogy az USA gazdasága elmúlt évtizedben tapasztalt szárnyaló fejlődésének vége van. Ez az első éve a német adóreformnak. Mindez a német gazdasági növekedés szempontjából azt eredményezte, hogy az év egészére a GDP maximum egyszázalékos emelkedésével számolhatunk. Úgy tűnik, a trendváltás még nem kezdődött meg.**

Bevezető megjegyzések

A német gazdaságot az EU-n belül nagysága és fejlettsége alapján egyaránt a fejlődés és a növekedés egyik, s minden bizonnyal legjelentősebb motorjának tekinthetjük. Ez úgy tűnik, a gyakorlatban addig működött, amíg nem került sor Németország újraegyesítésére. Különös paradoxonként ugyanis a területében és lélekszámában megnövekedett ország gazdasági ereje, attraktivitása kisebb lett.

Nem jelenthető ki egyértelműen, hogy ennek a gazdasági problémának az öt új tartomány támogatása az egyetlen oka. Bár az sem tagadható, hogy a gazdasági problémák elhúzódásában biztosan meghatározó szerepe van az újraegyesítésnek. Feltételezhető, hogy a GDP növekedésében mutatkozó dilemmáknak társadalmi, politikai és gazdasági okai egyaránt vannak.

Ezzel kapcsolatban talán arra kell utalni, hogy a 90-es évtizedben egyre nagyobb méreteket öltő világgazdasági globalizáció Németország számára olyan kihívásokat jelentett, amelyekre csak késve, mintegy tízéves hezitálás után napjainkban kezd megoldásokat keresni. Itt elsősorban az adóreformról és a nagy jóléti rendszerek (nyugdíj, egészségügy) privatizálásáról van szó.

Az elmúlt tíz évben az USA szinte töretlen gazdasági konjunktúrát és felgyorsult modernizációt tudott megvalósítani. Ennek fényében különösen élessé vált a német gaz-

* Készült az OKTK A.1733/1/2000. számú pályázata keretében.

daság modernizációs és növekedési teljesítményének romlása. Németország az EU-n belül is átlagában az alacsony növekedésű országok közé került az említett időszakban, és még Franciaországhoz képest is relatíve rosszabbak a gazdasági mutatói. Pedig a német és a francia gazdaság növekedési és konjunktúraciklusai már hosszabb ideje szinte teljesen egybeesnek.

Az évtizedet az újraegyesítéssel, az EMU-ra való felkészüléssel és a *Kohl* kancellár vezette koalíciós kormány több cikluson keresztül hatalmával lehet talán leginkább jellemezni. Az újraegyesítés, valamint az EMU bevezetése megtörtént, és a politikai hatalom is 1998-tól egy másik kormánykoalíció kezébe került. Tehát akár olyan megállapítás is megkockáztatható, hogy geopolitikailag, az EU-n belül elfoglalt helye és szerepe, valamint a hatalmon lévő politikai erők szempontjából az elmúlt évtized folyamán Németország és ezen belül a német gazdaság alapvetően új feltételek közé került.

A kérdés ezek után az, hogy ezek az új keretfeltételek vajon új növekedési és modernizációs esélyeket is hordoznak-e magukban. Túl rövid idő telt el az új évezredből ahhoz, hogy megnyugtató választ tudjunk adni erre a kérdésre. Mindenesetre annyi azért megkockáztatható, hogy az alapvető reformok megkezdődtek. Ez pedig megkétszerezte ugyan, de valóban új, pótlólagos fejlődési esélyeket teremt Németországnak és a német gazdaságnak.

Németország és ezen belül természetesen a német gazdaság is a több mint négy évtized alatt mélyen összeépült az Európai Unió többi országával és gazdaságával. Külkereskedelmének nagyobbik fele bonyolódik az EU tagországaival. Ugyanakkor mindez önmagában nem jelenti azt, hogy növekedési és modernizációs impulzusok keletkeznek folyamatosan a német gazdaság számára. Talán a 90-es évtized legnagyobb dilemmája Németország számára az EU-t illetően az volt, hogy miközben minden korábbinál mélyebb együttműködés kialakításán fáradoztak az EMU kapcsán, a német gazdasági növekedés szinte egyetlen tartós tényezője az EU-n kívüli export volt.

A német gazdaság teljesítményének relatív csökkenése az USA-hoz és néhány EU-tagországhoz képest is talán abban rejlik, hogy a globalizációs kihívásokhoz – ahogy volt már róla szó – viszonylag lassan, sokéves késéssel alkalmazkodik. Ebből azonban adódik még egy kérdés. Nevezetesen az, vajon a globalizációs alkalmazkodás megtörténtével valóban elhárulnak-e az akadályok a gyors modernizáció és a tartósan dinamikus gazdasági növekedés előtt.

A 90-es évtized egészére a reformok halogatása volt jellemző, és ezzel párhuzamosan az, hogy az öt új keletnémet tartományt be kellett illeszteni a Szövetségi Köztársaság politikai és gazdasági rendjébe. Minden bizonnyal ez utóbbi befejezéséhez egy évtized nem elég, tehát Németországnak az újraegyesítés nehézségeivel együtt kell az elsősorban az információs technológiák elterjesztésével az USA-hoz képest az elmúlt évtizedben megnövekedett fejlettségbeli lemaradást – legalább részben – fokozatosan leküzdeni. Ennek többek között az is a feltétele, hogy a működő tőke áramlásának iránya megforduljon, tehát ne Európából az USA-ba, hanem fordítva áramoljon.

A német gazdaság növekedési esélyeit mérlegelve – mint az az elmondottakból is kitűnik – a 2000-es évek elejét paradigmaváltás formájában kell elképzelnünk. Tehát pozitív fejlődési trend már egy, szinte a piacgazdasági modellt váltó német gazdaságban alakulhat ki. 2001 az az év a német gazdaságban, amikor az adóreform már elkezdődött és a nyugdíjreformot sokévi vita után végre elfogadták.

Tehát akár azt is megkockáztathatnánk, hogy a szociális piacgazdaság szociális vonatkozásai beszűkülésével és piacgazdasági vonatkozásai kiteljesedésével a tízes évek során a gazdaság új lendületet kaphat. Mindenesetre ennek a lendületnek 2001-ben a biztos jelei még optimista felfogásban is alig mutatkoznak.

Egy, a 90-es évtizedben kialakult sajátos gazdasági csapdahelyzetről

A szociális piacgazdaság kiépült modellje egyrészt nemzetközi összehasonlításban a 90-es évek elejétől kezdve egyre nyomásztóbban drágának bizonyult, másrészt az érdekegyeztetés tradicionálissá vált rendszere az állam, a munkaadók és a munkavállalók között kezdett nem megfelelően működni. Főleg ezen a két területen mutatkozott meg legelőször az ún. modellválság.

Tekintettel arra, hogy Németország Európán és az EU-n belül egyaránt a társadalmi béke és a sikeres gazdaság modelljének számított, ezek a válságjelenségek az egész integrációs folyamatban, illetve talán az egész kontinensen bizonytalanságot hoztak. Az összességében 16 évig kormányzati pozícióban lévő CDU–CSU koalíció néhány papíron maradt próbálkozáson túl ezt a modellválságot kezelni igazán nem tudta. A politikai változás 1998-ban lényegében önmagában teremtette meg a lehetőségét a halogatott reformok területén az előrelépésnek.

A 90-es évek során éppen a halogatással összefüggésben kialakult egy sajátos csapdahelyzet. A lefelé menő spirál tulajdonképpen azzal kezdődött, hogy az 1991–1993 közötti gazdasági recesszió során megnőtt a munkanélküliség és radikálisan visszaesett a GDP növekedése az EU-n belül. Németország ebben a történelmi szituációban éppen az újraegyesítés miatt időben eltolva, de megélte a recessziót.

A kormány minden választás előtt adócsökkentést ígért, és minden választási győzelem után növelte az adóterheket. Ennek az volt az oka, hogy nem utolsósorban az EMU-ra való felkészülés miatt biztosítani kellett a költségvetés megfelelően kicsi folyó hiányát. Ezt pedig a növekedési ütem mérséklődésével, a növekvő munkanélküliséggel és a folyamatosan szükséges keleti transzferrel csak az adó növelésével lehetett biztosítani. Az adóteher növekedése azonban a cégek számára olyan üzenet volt, aminek hatására ezen a telephelyen nem akartak többé jelentősebb beruházásokat megvalósítani. A mérséklődő beruházási növekedési ütem és a relatíve magas munkanélküliség végül is együttesen a belső fogyasztás csökkenéséhez vezetett. Így a cégek számára az egyetlen túlélési esélyt az export növelése jelentette. Ebben az esetben azonban első számú feladattá válik az, hogy költségoldalról versenyképes legyen a külföldi piacon a cég.

A német exportáló cégek a költségcsökkentés érdekében beruházás helyett az ún. racionalizálás eszközához nyúltak. Ez az adott esetben elsősorban azt jelentette, hogy a döntési szintek csökkentésével kevesebb munkaerővel ugyanazt a termelést biztosítani lehessen. A cégeknek ez a törekvése sikeres volt, mert a kevesebb élőmunka nemcsak kisebb munkabérkiadást jelentett, hanem – s ez jelentős tétel – a bérjárulék összege is jelentősen csökkent. Ugyanakkor a vállalati racionalizálás egyenesen vezetett oda, hogy a munkanélküliség 10 százalék körüli szintre került, és ott is maradt az évtized nagy részében. Tehát az állam a meghirdetett céllal ellentétben folyamatosan az adók emelésében volt érdekelt és rá is kényszerült arra. Ez pedig a racionalizálás folytatását eredményezte. Majd pedig egyéb okokkal is összefüggésben a német tőke egy részének az országból való kivonulásához is vezetett.

Mindez az önmagát erősítő negatív folyamat csak akkor fordítható meg, ha jóváhagynak egy olyan adóreformtervet, ami folyamatosan csökkenti a cégre háruló adóterhet. Ezt csak akkor lehet elhatározni, ha vagy a munkanélküliség csökkenésével csökkennek az állami költségvetés kiadási terhei, vagy a növekedés felgyorsulásával változatlan vagy csökkenő adóterhek mellett adóbevételei nőnek. Ez az új kiindulási helyzet a 90-es években nem jött létre. Tehát a csapdahelyzet kialakult és egy kb. tízéves időszakra állandósult is.

Különös ellentmondások alakultak ki ebben a sajátos szituációban. Egyfelől a német modell Európában megszűnt mintaadó lenni, hiszen működése diszfunkcionálissá és

ennek következtében egyre sikertelenebbé vált. A problémát az tette élessé, hogy eközben az EMU-ra való felkészülés során Németország a saját stabilitásorientált gazdaságpolitikáját, vagy ahogy az országban használt kifejezés tartalmazta, a saját stabilitási kultúráját akarta átadni az EMU valamennyi leendő alapító tagjának.

Egyenesen következett ebből, hogy a német EU-politika teljesen új helyzetbe került. Miközben késett az ország globalizációs alkalmazkodása, aközben stabilitási modellt kívánt nyújtani valamennyi leendő EU-tagország számára. Reménytelen „szélmalomharcnak” tűnt néha ez a törekvés. Mindenesetre az újraegyesített Németország számára a tekintélyt és a vezető szerepet nem hozta meg. Így, ha lehet mondani, a gazdasági csapdahelyzet mellett kialakult egy integrációs politikai csapdahelyzet is.

A német politika és gazdaság számára egyaránt felmerült a kérdés, vajon mit kellene tenni ahhoz, hogy a csapdahelyzetek enyhüljenek. Gazdaságilag mintha lassan kikerülni látszana az ország ebből az igen nehéz szituációból. Politikailag nem könnyű megítélni, de úgy tűnik, hogy a pozitív megoldás, már ami az EU-ban betöltött szerepvállalást illeti, még várat magára.

Tekintettel arra, hogy a globalizációs kihívásoknak való megfelelés némi túlzással, de se többet, se kevesebbet nem jelent, mint néhány kardinális kérdésben az USA gazdasági modelljének átvételét, nyilvánvaló, hogy ez a társadalom tűrőképessége szempontjából egyáltalán nem könnyű feladat, és így nem lehet könnyen. Tehát a kérdés a csapdahelyzetek megoldódását illetően úgy is feltehető, vajon mennyi idő szükséges ahhoz, hogy a cégek javára átrendeződő tisztajövedelem-elosztási formák megteremtődjenek, az állami nyugdíj- és egészségügyi rendszer privatizációja megtörténjen, és az információ forradalom eredményei felgyorsulva elterjedjenek.

Az EU-n belül a német vezető szerep azzal is összefügg, hogy a többi tagországhoz képest a felsorolt kihívásoknak gyorsabban tud-e megfelelni vagy sem. Ugyanis az utóbbi esetben egy versenyképtelen modellt közvetítene a többi tagország felé. Ez pedig elfogadhatatlan.

Ez pedig felveti, hogy a 2001 folyamán eldöntött, illetve megkezdett államháztartási reformlépések elegendőek lesznek-e a modellválság leküzdésére, illetve arra, hogy hihetővé váljon a közvélemény számára, hogy sikerrel leküzdhető ez a modellválság. Mindenesetre figyelembe kell venni azt is, hogy a német társadalom korstruktúrája felgyorsulva romlik. Ez pedig egyáltalán nem kedvez a gyors alkalmazkodásnak.

A német gazdaság növekedési esélyeit latolgatva, különösen a felvázolt gazdasági csapdahelyzet fényében, nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az első lépés pozitív irányba csak az lehet, ha a tőke számára válnak hitelessé az említett reformok és értékelődik fel a német telephely. Ez egy akár objektív küszöbértéknek is tekinthető. Különösen problematikusnak tűnik egy ilyen megközelítés, ha a szakszervezetek várható reakcióit tekintjük, mégpedig választások előtti időszakban. Nem megválaszolható kérdés egyelőre, vajon a tőke érdekeinek minden korábbinál erőteljesebb érvényre juttatása a szociális szempontokat mindig is előtérbe helyező német szociáldemokrácia számára egyáltalán elfogadható-e. Az egész globalizációs alkalmazkodási kihívást politikai szempontból az európai szociáldemokrácia válságának is tekinthetjük. Tehát a gazdasági növekedés esélyeit latolgatva egyáltalán nemcsak gazdasági kérdésekkel kell szembenéznünk. Legalább annyira fontosak a társadalmi és politikai vonatkozások is.

Egyáltalán a növekedési esélyek mérlegelésekor érdemes feltenni azt a kérdést is, hogy van-e európai alternatívája az amerikai modellnek. Gazdasági értelemben, úgy tűnik, nincs. De az európai hagyományokra tekintve azt is figyelembe kell venni a kiinduló premisszák között, hogy a szociális háló fejlettsége, valamint a társadalom szociális érzékenysége jóval nagyobb, mint az USA-ban. Talán ezt a sajátosságot nem úgy kell tekinteni csupán, mint ami lassítja, de megakadályozni nem tudja a globalizációs kihívá-

sokhoz való alkalmazkodást, hanem némi kockázattal akár úgy is, mint ahol a piacgazdasági vonások erősítése mellett mód lesz a szociális kérdések napirenden tartására és kezelésére. Németország esetében a kérdés úgy fogalmazható meg, hogy a jelenlegi rendszer lebontásában mikor következik be az átalakulás vége. Tehát mi marad a szociális hálóból.

Mindez a növekedési esélyek átgondolásakor – tekintettel az előbbieken bemutatott csapdahelyzetre – ma inkább úgy merül fel, mint az államháztartás átfogó reformjának lehető leggyorsabb megvalósítása. Tehát nem úgy, mint egy, a társadalmi igazságságra építő szociálpolitikai igényeket megfogalmazó politikai terv része, hanem kizárólag úgy, hogy a cégek javára kell a tisztajövedelem-arányoknak rövid távon eltolódnuk, mert különben sem a nettó tőkekiáramlás nem állítható meg Németországból, sem pedig a GDP tartós, tehát beruházás alapú növekedése nem indul el.

A kialakult gazdasági csapda más oldalról azt jelenti, hogy az állam és a munkaadók között felbomlott a kívánatos mértékű bizalom. Azaz sem a választási ígéret, sem pedig egyéb politikai vállalások a cégek számára többé nem válhatnak hitelessé. Tehát lényegében a racionalizálás nem fog beruházással párosulni, ha a cégek nem hiszik el, hogy a meghirdetett és ebben az évben életbe is lépett adóreform egésze időarányosan végigvihető lesz.

Itt érdemes még egy sajátos, a német kormánykoalíció összetételéből eredő veszélyfaktorra utalni. A kormányba bekerült zöldek nem a tőkemegtérülés mutatóinak javításában érdekeltek, hanem az üzleti szféra költségeit növelő természetvédő technológiák elterjesztésében. Ez azért jelent problémát, mert a német gazdaságot olyan útra térítheti, amelyen egyedül jár. Hiszen sem a többi EU-tagország, sem az USA nem vállalja fel a környezet költséges védelmét. A német zöldek azonban ilyen szempontokat egyáltalán nem hajlandók mérlegelni. Ezért Németországban az általános adócsökkentés időszakában megjelent az ún. ökoadó. A valóságban még ennél is többről van szó. Nevezetesen arról, hogy a kormányban részt vevő zöldpárti politikusok folyamatosan lépnek fel újabb és újabb korábbi ígéretre hivatkozó követelésekkel. Tehát ez azt jelenti, hogy választóik akaratának engedve Németországban egy olyan gazdasági modell kialakítását sürgetik, amely célfüggvényében a környezetvédelmet, és csakis azt jeleníti meg.

Úgy tűnik, hogy 1998 óta ez az új kormánykoalíció mindennek ellenére sikeresnek minősül. Tehát az adóterhek a jóváhagyott reform alapján végül is már ettől az évtől kezdődően csökkennek. A cégek számára pedig ez a lényeg.

Egyáltalán önmagában az is érdekes kérdés, vajon a globalizáció kihívásaira az EU-n belül a tagországok egyenként önálló nemzeti reformcsomagokkal fognak-e hatékony választ keresni, vagy lesznek közösségi szinten megfogalmazódó gazdaságpolitikai válaszok is. Erre ma még nem lehet válaszolni. Egy azonban biztos. Az adóreformtervek nemzeti szinten születtek meg és nemzeti kompetenciában valósulnak meg. Márpedig a csapdahelyzetből való kikerülés receptje szerint az első lépést az adóreform jelenti. Tehát önmagában ebből következhet, hogy az EU-tagországok globalizációs megfelelése különböző módokon, különböző időkben és különböző fokon jöhet létre. Ma még nem zárható ki, hogy tíz éven belül Németország a legjobban teljesítők között lesz.

A német gazdaság eredményeiről és problémáiról a 90-es évek második felében

A globalizációs kihívás negatív hatásai az évtized második felében jól megmutatkoztak a legfontosabb makrogazdasági adatokban, különösen ha a többi EU-tagországgal, illetve az USA-val vetjük egybe. Mindenekelőtt az összefoglaló *1. táblázatban* érdemes áttekinteni a legfőbb német makromutatókat.

Németország makrogazdasági mutatói
(Éves változás százalékban)

	1981–1996	1997	1998	1999	2000*	2001*	2002*
GDP (változatlan áras)	2,1	1,4	2,1	1,6	3,1	2,8	2,8
Személyes fogyasztás	2,1	0,7	2,0	2,6	1,7	2,6	2,4
Állami fogyasztás	1,5	-0,9	0,5	-0,1	1,6	1,2	1,6
Bruttó állóeszköz-beruházás	1,5	0,6	3,0	3,3	3,4	3,5	3,6
Export	4,7	11,3	7,0	5,1	12,5	9,8	8,2
Import	3,8	8,4	8,6	8,1	10,0	9,7	8,3
Munkanélküliségi ráta	6,6	9,9	9,4	8,8	8,3	7,8	7,1
Egy főre jutó bérnövekedés	4,0	0,8	1,1	1,1	1,7	1,9	2,6
Harmonizált fogyasztói árindex	-	1,5	0,6	0,6	2,0	1,8	1,7
Folyó költségvetési hiány	-2,4	-2,7	-2,1	-1,4	1,4	-1,5	-1,2

Forrás: Europäische Wirtschaft. Beiheft A. 2000. november.

* = Prognózis.

A változatlan áras GDP-adatok jól mutatják, hogy a pozitív irányú változást 2000-től kezdődően várja el a német prognózis. Hozzátehetjük, hogy 2000-re nem vált be az előrejelzés. Mindenesetre az adatok elég világosan mutatják, hogy 1997–99 között még nem tért rá a német gazdaság semmiféle tartós növekedési pályára. Az is jól látszik, hogy a 90-es évek második felétől, legalábbis ami az évtized utolsó harmadát illeti, dinamikusan kezdett el növekedni az export minden egyéb makrogazdasági mutatóhoz képest, és ez a dinamizmus tartósnak is bizonyul. A kereskedelmi mérleg egyenlege a bemutatott időszak egészében pozitív.

Jól látszik az is, hogy a 90-es évek utolsó harmadában igen alacsony a nominális bérnövekedés. Hasonlóan alacsony, sőt néha csökkenő tendenciát mutat a költségvetésen belül az állami fogyasztás éves változása. Jellegetesen globalizációs hatásról van szó. Hiszen ezek a mutatók együttesen tükrözik azt az irányt, amit talán a globalizáció legjellegzetesebb sajátosságának tekinthetünk. Nevezetesen azt, hogy az állam, a munkavállaló és a munkaadó közti jövedelemelosztás arányai a munkaadó javára tolódtak el a 90-es évek utolsó harmadában.

A táblázatból az is igenfigyelemre méltó, hogy milyen alacsony 1997–1999 között az infláció. Szinte már deflációról beszélhetünk. Ugy tűnik, hogy 2000 őszén már jól prognosztizálható volt az, hogy még a stabilitási kultúra fellegrárában, Németországban is megemelkedik a fogyasztói árak növekedési üteme 2000-től. Tehát, bár 2 százalékos körüli inflációról van szó, azért elég jelentős a változás a 90-es évek utolsó harmadához képest a prognózis szerint. Az a különösen figyelemre méltó, hogy 2,0 százalékos fölé is emelkedik a német gazdaságban az ezredforduló után a fogyasztói árindex. 2001 egészére például a Deutsche Bank Research prognózisa 2,8 százalékos fogyasztói áremelkedést valószínűsít.

A globalizáció hatásának tudható be az is, hogy 1997-től kezdődően szinte folyamatosan csökken a folyó költségvetési hiány, és a 2000-től kezdődő időszakban egy alkalommal még szufficitessé is válik.

A növekedési mutatók folyamatosan alacsonyak voltak a 90-es évtized során, de párhuzamosan a monetáris és fiskális mutatók egyre stabilabbá lettek. A pénzügyi szigor mindvégig megmaradt és sikeres volt. A 2000-es évek elején a prognózis szerint a monetá-

ris mutató kicsit romlik, de a fiskális mutató folyamatosan javul. Ez jellegzetesen az EMU hatása. Németország számára az antiinflációs prioritás egyértelmű elméleti és gyakorlati szempontból egyaránt. Ugyanakkor a költségvetési szigor sem kérdőjeleződik meg. Ez utóbbival kapcsolatban érdemes megemlíteni, hogy az állóeszköz-beruházások növekedése nem jár együtt az állami szerepvállalás növekedésével a beruházásokban. 1998-tól kezdődően a tényadatok és a prognózisadatok egyaránt azt mutatják, hogy az állóeszköz-beruházások növekedési üteme meghaladja a GDP növekedési ütemét.

Összességében a táblázat adatai alapján két fő tendencia állapítható meg. Az egyik az, hogy a 2000-es év választhatárt jelent a GDP növekedési dinamizmusa szempontjából. A másik pedig az, hogy a pénzügyi egyensúly monetáris és fiskális oldalról egyaránt tartósan megmarad, és ez a jellegzetesség az állami szerepvállalás csökkenésével párosul.

Külön figyelmet érdemel, hogy 1997 és 2002 között az egy főre jutó nominálbér emelkedése mindvégig jelentősen kisebb marad, mint a megelőző időszakban, és csak 2000-től kezd fokozatosan emelkedni. Mindez feltételezi, hogy a szociáldemokrata–zöld kormánykoalíció nem szándékozik a bérek emelkedését különösebben előmozdítani. Ez különösen azért figyelemre méltó, mert az egész elmúlt évtizedben a reálbérek alig emelkedtek.

A globalizáció egyik legbiztosabb jele, amikor a termelékenység növekedéséhez viszonyított bérnövekedés elkezdi csökkenni, illetve pozitív előjelűből negatív előjelűvé válik. Érdemes megnézni erről is egy táblázatot. Tekintettel azonban arra, hogy ez a mutató (egységnyi bérváltozás) nagyrészt meghatározza az adott ország tökevonzó képességét, így ebben a Németországról szóló tanulmányban egy EU-összehasonlításra, illetve az USA-val történő összehasonlításra alkalmas táblázat következik. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

Az egységnyi bérköltségek változása
(Előző év százalékában)

Ország	1986–1990	1991–1995	1996–2002	1998	1999
Belgium	1,8	3,0	0,8	0,8	0,9
Dánia	4,2	0,9	2,1	2,7	3,3
Németország	1,6	3,2	0,2	0,0	0,6
Görögország	16,2	14,1	3,9	6,4	0,6
Spanyolország	6,7	4,6	2,3	2,3	2,3
Franciaország	1,8	1,7	0,9	0,5	0,6
Írország	2,1	1,7	2,0	3,4	2,3
Olaszország	6,4	3,1	1,5	-2,3	1,4
Luxemburg	2,1	1,8	1,3	0,3	0,7
Hollandia	0,5	1,9	2,1	1,7	2,0
Ausztria	2,2	3,0	-0,1	0,4	0,5
Portugália	11,7	8,0	3,1	2,8	4,1
Finnország	5,5	0,0	0,4	0,8	0,5
Svédország	7,8	1,7	2,2	1,6	2,6
Nagy-Britannia	6,9	2,3	2,6	3,6	3,6
EU 15	4,3	2,9	1,3	1,0	1,6
EMU 11	3,3	2,9	1,0	0,3	1,1
USA	3,3	2,2	1,8	2,3	1,7

Forrás: Europäische Wirtschaft. Beiheft A. 2000. november.

A 2. táblázat adatai egyértelműen mutatják, hogy az időben előrehaladva csökken-

nek a számok. Németország esetében is jól látszik ez a folyamat. Azzal a sajátossággal kiegészítve, hogy az 1991–1995 közti mutató nagyságában a német újraegyesítés hatása is tetten érhető. A 90-es évtized második felében azonban szinte változatlan a mutató. Ez azt jelzi, hogy 1996-tól kezdődően az újraegyesített Németországban nemigen került sor a termelékenység növekedését meghaladó bérnövekedésre. A legfejlettebb EU-tagországokra – kisebb-nagyobb eltérésekkel – általában jellemző ez a folyamat. Portugália, Spanyolország és Görögország mutatói lényegében sajátos bérfelzárkózást tükröznek.

Ha az USA-val vetjük össze az EU-adatokat, akkor jól látszik, hogy a 90-es években végig az erőteljes konjunktúra idején dinamikusabban nőttek a bérek és bővült a belső kereslet. Az egységnyi bérköltség adatait nézve az EU-tagországok telephelyi előnyei ebből a szempontból határozottan javultak. Ugyanez vonatkozik Németországra is. Sőt a 90-es évtized második felében még egy olyan megállapítás is megkockáztatható, hogy Németország relatív előnyei EU-partnereihez képest is növekedtek.

A globalizációs kihívás akkor is a bérköltségek súlyának mérséklődéséhez vezetne, ha az adóterhek párhuzamosan nem csökkennek. Feltehetően ebben a változásban nagy szerepe van annak, hogy éppen a legfejlettebb EU-tagországokban a 90-es évek folyamán – nem utolsósorban a relatíve magas munkanélküliség miatt – fokozatosan gyengült a szakszervezetek alkuereje. Érdemes megjegyezni, hogy ugyanebben az időszakban az USA-ban igen alacsony volt a munkanélküliség. Persze ebből nem következik, hogy radikálisan megnőtt volna a munkavállalók alkuereje. Sokkal inkább arról van szó, hogy a konjunktúra reálgazdasági mozgatórugója, azaz az információs technológiák elterjesztése megköveteli a lakossági fizetőképes kereslet emelkedését. Tehát a globalizáció vezető hatalmának piacán a megnövekvő lakossági kereslet és az informatikai forradalom eredményeinek gyors elterjesztése egymást feltételező folyamat volt. A kérdés ezek után az, hogy a „későn jövők” esetében is követhető lesz-e ez a modellelem. Tehát lehetséges lesz-e a belső kereslet bővülésére építeni az informatikai technológiák felgyorsuló elterjesztését.

A német gazdaság már a 80-as években, tehát jóval az újraegyesítés előtt szembe kellett, hogy nézzen a magas költségek miatti versenyhátránnyal. Ez a probléma csak fokozódott a következő évtizedben. Ezért merül fel kérdésként, hogy Németországban vajon tényleg van-e lehetőség rövid távon az informatikai forradalom gyakorlati megvalósításával párhuzamosan a bérek növelésére. Tekintettel arra, hogy éppen ekkor zajlik a cégek adóterheinek mérséklését hozó adóreform, talán még bérnövelésre is lesz esély.

Érdemes megjegyezni, hogy az új kormánykoalíció 1998-as választási győzelme után a szociáldemokrata pártelnök és pénzügyminiszter *Oskar Lafontaine* egyik első intézkedése volt a bérekre épülő adók csökkentése azért, hogy a személyes fogyasztás növekedni tudjon. Persze ennek az adóbevételnek a pótlására a cégek adóterhei növekedtek volna. Nem véletlen, hogy rövid néhány hónap alatt lemondani kényszerült ez a keynesianus politikus, bizonyítván, hogy a globalizációs hatások kényszerét senki nem hagyhatja figyelmen kívül.

A béralakulást igencsak befolyásolja a munkanélküliség alakulása. Németországban a német gazdasági csoda idején szinte ismeretlen fogalomná vált a munkanélküliség. A 90-es években, összefüggésben az újraegyesítéssel is, azonban tíz százalék körülivé vált a munkanélküliségi ráta, és csak igen lassan kezdett el csökkenni a 90-es évek végén és az új évezred elején. Érdemes erről a 3. táblázatot megtekinteni.

A munkanélküliségi ráta alakulása a 90-es évtizedben az EU-ban és az USA-ban

Ország	1986–1990	1991–1995	1996–2002	1998	1999
Belgium	8,7	8,5	8,8	9,5	9,1
Dánia	6,4	8,6	5,2	5,2	5,2
Németország	5,9	7,4	8,6	9,4	8,8
Görögország	6,6	8,3	10,6	10,9	11,7
Spanyolország	18,9	20,9	16,7	16,8	15,9
Franciaország	9,8	11,1	10,7	11,8	11,3
Írország	15,5	14,3	6,6	7,6	5,7
Olaszország	9,5	10,1	10,9	11,8	11,3
Luxemburg	2,1	2,5	2,2	2,7	2,3
Hollandia	7,4	6,4	3,7	4,0	3,3
Ausztria	3,4	3,7	3,7	4,5	3,8
Portugália	6,4	5,7	5,2	5,2	4,5
Finnország	4,0	13,3	11,0	11,4	10,2
Svédország	2,0	7,2	7,5	8,3	7,2
Nagy-Britannia	9,0	9,5	6,2	6,3	6,1
EU 15	8,9	9,9	9,1	9,9	9,2
EMU 11	9,3	10,2	9,9	10,8	9,9
USA	5,9	6,6	4,6	4,5	4,2

Forrás: Europäische Wirtschaft. Beiheft A. 2000. november.

A német munkanélküliségi adatok mind az öt érték esetében az EU átlaga alatt voltak, de az évtized második felében látványosan meghaladták az USA megfelelő mutatóit. Jól látszik az előbbiekből elmondottak igazsága, nevezetesen az, hogy az USA-ban az évtizednyi hosszúságú konjunktúra a munkanélküliségi ráta radikális csökkenését vonta maga után. Az EU-ban és Németországban is a 90-es évek végén megkezdődik a munkanélküliség lassú csökkenése. Ha azonban feltételezzük, hogy az USA 90-es években megvalósított gazdasági fejlődési modellje az irányadó, akkor az valószínűsíthető, hogy a munkanélküliség további csökkenése a tartós növekedés és az informatika eredményeinek elterjesztése mértékében várható.

Érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy az EU 15 tagországa között a munkanélküliség alakulása szempontjából markáns különbségek vannak. Kiugró a spanyol és a görög munkanélküliség, de igen magas a munkanélküliek száma Finnországban is. Tehát nem állítható, hogy az ország fejlettsége határozza meg a munkanélküliség nagyságát. Inkább az feltételezhető, hogy gazdasági tradíciók mentén alacsony vagy magas a 90-es évtizedben a munkanélküliségi ráta.

Németországban a tíz százalék körüli ráta egy korábbi tradíció radikális megváltozását eredményezi. Figyelemre méltó, hogy az amúgy jobb növekedési mutatókat produkáló francia gazdaság a munkanélküliség szempontjából rosszabb helyzetbe került a 90-es években, mint Németország. Pedig az újraegyesítéssel Németországban az öt új keletnémet tartományban tartósan hosszabb távon magas munkanélküliséggel kell számolni. Franciaországban a magas munkanélküliség következményeként is a 90-es évtized második felében lassúbb, illetve kisebb volt a bérnövekedés, mint Németországban.

Több, a profitszférához közel álló német kutató hangsúlyozta is, hogy a jobb növekedési esélyek a francia gazdaságban ezzel a tényezővel hozhatók összefüggésbe.

Mindenesetre Németország számára gazdasági és politikai értelemben az elmúlt évtized egyik legsúlyosabb problémája a munkanélküliség volt. Csak remélni lehet, hogy egy sikeres utolérési, azaz globalizációs stratégia segítségével Németország a tízes években eredményesen tud majd a munkanélküliséggel is megküzdeni.

A munkanélküliség mérséklése például a holland modell alapján is azt jelenti többek között, hogy a társadalombiztosítás körén kívül nagyszámú részmunkaidős munkavállaló jelenik meg. A munkanélküliség kérdése ezekben a nyugat-európai fejlett jóléti államokban összefügg az elmondottak alapján az egész társadalombiztosítás reformjával, azaz privatizációjával. Talán ez az összefüggés is magyarázza, hogy miért volt magas a 90-es években a legfejlettebb EU-tagországokban a munkanélküliség. Ugyanakkor felhívja a figyelmet arra is, hogy a globalizációs kihívásoknak nemcsak az informatikai forradalom eredményeinek lehetőleg gyorsított bevezetésével kell megfelelni, hanem az állami szerepvállalást is át kell alakítani. Ez a teher áll annak a halogatásnak a hátterében, ami végeredményben a technológiai leszakadásért, illetve a mérték növekedéséért felelős. Ezért nehéz akárcsak rövid távon is a 2000-es évek elején az utolérési esélyek latolgatása. A feladat nagysága jól megítélhető akkor, ha látjuk, milyen különbség van a GDP-ben mért állami kiadások nagyságában az egyes országok között. (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat

**A GDP-hez viszonyított állami kiadások
alakulása a 90-es évtizedben az EU-ban és az USA-ban**
(Az előző év százalékában)

Ország	1986–1990	1991–1995	1996–2002	1998	1999
Belgium	55,5	54,3	50,3	50,9	50,7
Dánia	55,4	59,4	56,1	57,1	56,0
Németország	46,0	48,2	48,1	48,6	48,6
Görögország	43,4	47,0	44,7	44,6	45,2
Spanyolország	40,7	45,3	41,1	41,8	40,7
Franciaország	50,2	53,0	53,4	54,0	53,9
Írország	43,2	39,6	34,6	35,6	35,8
Olaszország	52,0	54,6	49,3	49,7	49,2
Luxemburg	–	–	42,9	43,1	42,7
Hollandia	54,7	52,8	46,4	47,1	46,5
Ausztria	50,0	53,2	52,8	54,2	53,6
Portugália	37,6	42,4	46,0	44,2	45,2
Finnország	44,7	58,8	52,1	53,3	51,9
Svédország	58,5	66,4	60,5	61,7	61,8
Nagy-Britannia	39,8	42,7	40,2	40,7	39,9
EU 15	47,7	50,3	47,8	48,4	48,0
EMU 11	48,6	50,9	48,8	49,4	49,1
USA	34,9	35,4	32,2	32,4	31,9

Forrás: Europäische Wirtschaft. Beiheft A. 2000. november.

A 4. táblázatból egyértelműen kiderül, hogy az állami redisztribúció foka minőségi-

leg más állami szerepvállalást mutat az EU-ban, mint az USA-ban. Ez még akkor is igaz, ha az egyes EU-tagországok között elég jelentős különbségek figyelhetők meg. Témánk szempontjából a német adatok relatív összehasonlítása a feladat. Az EU-n belül a német gazdaság rendelkezik az egyik legfejlettebb szociális hálóval. Ennek megfelelően folyamatosan 50 százalék alatt van a német mutató, de nagysága stabilitást mutat, hiszen a 90-es években az évtized mindkét felében 48 százalékot meghaladó nagyságrend alakult ki, és az évtized két utolsó évére 48,6 százalék volt az állami kiadások súlya a GDP-hez viszonyítva. Ezekkel a nagyságrendekkel Németország abba az országcsoportba került a 15 EU-tagország közül, ahol a globalizáció kényszerítő erővel hat az állami szerepvállalás csökkentése és a nagy jóléti rendszerek átalakítása irányába. Az is jól látszik a táblázatból, hogy a kevésbé fejlett EU-tagországok fejletlenebb jóléti hálóval rendelkezvén a megtermelt tiszta jövedelem kisebb részét központosítják és osztják el állami eszközökkel.

A német adatokat vizsgálva az is jól látszik, hogy az állami redistribúció mértéke a 90-es évtizedben nem kisebb lett, hanem csekély mértékben ugyan, de nagyobb. Ez nyilvánvalóan összefügg a német újraegyesítéssel is. Ez azonban a cégek számára nem elegendő magyarázat, és egyáltalán nem vigasz a nemzetközi piacokon kialakult költségverseny fényében, hiszen a jóléti háló finanszírozása adóemeléssel volt csak biztosítható.

Tehát a 90-es évtized a globalizációs kihívások szempontjából a halogatás évtizede volt Németországban. Ennek összes gazdasági, társadalmi és politikai következményével együtt. A halasztott reformok általában olyan következménnyel járnak, hogy amikor végre elkezdik, addigra a játéktér beszűkül, és így a vesztesek és a veszteségek mérséklése, illetve kompenzálása egyre kisebb mértékben oldható meg.

Bár fejlett, kontinentális EU-partnereihez képest a német állami redistribúció mértéke nem különösebben nagy, a francia vagy az osztrák mutató tartósan 50 százalék fölött marad, a svéd mutató pedig egészen kiugró. Ez azonban a német gazdaság számára egyáltalán nem megnyugtató, mert a 90-es évtizedben a gazdaság egyetlen dinamizáló faktora az export volt, még hozzá többnyire az EU-n kívüli export. Ez a jelenség felvet még egy problémát, nevezetesen azt, hogy a globalizációs kihívások nemzeti szinten jelentek meg az EU-ban.

Márpedig az ezekhez a kényszerekhez való alkalmazkodás társadalmi áldozatokat követel, s mint ilyen, egy adott ország integrációs kompromisszumképességére nincs különösebben jó hatással. Németország esetében még azt is figyelembe kell venni, hogy a legnagyobb nettó befizetője a közös költségvetésnek. Ez a mérték az újraegyesített Németországban már nem indokolható az ország egy főre jutó GDP-ben mért gazdagságával. Tehát a globalizációs kihívásokra való nemzeti válasz egyben az EU-n belül a nemzeti érdekek markánsabb képviselését hozza felszínre.

A 90-es évtizedben ez nem látszott különösebben éles gyakorlati problémának. De ennél a megállapításnál figyelembe kell venni, hogy nem is kezdődtek el a költségvetés bevételi és kiadási oldalát érintő nagy reformok az országban. A halasztott reformok végeredményben változatlan EU-magatartást jelenthettek. A probléma akkor keletkezik, amikor megkezdődnek a globalizációs kihívások nyomán a nemzeti reformok, az adórendszer, a nyugdíjrendszer és az egészségügyi rendszer vonatkozásában. Tehát az igazi probléma prolóngálódott a 2000-es évek elejére. Arra az időszakra, amikor a nemzetgazdaságban eldől remélhetőleg pozitív értelemben a reformok sorsa. Németország esetében a problémát csak fokozza, hogy az EU belső reformja is több éve halasztódik, és legalább Franciaországgal konszenzusra kellene jutni a reformok irányát és súlypontjait illetően.

A német gazdaság növekedési esélyei a 2000-es évek elején

A 2000-es évek eleje az adó- és a nyugdíjrendszer reformjának a jegyében telik el. A döntő kérdés ennek kapcsán az, vajon a parlament döntése alapján jogerőre emelkedett reformok elegendő ösztönzést és biztonságot adnak-e a cégek számára, hogy beruházás alapú tartós növekedési pályára vigyék a német gazdaságot.

Azt, hogy végül is az államháztartási reformcsomag hogyan hat vissza a növekedési esélyekre, majd csak visszamenőlegesen lehet igazán elemezni. Most azonban érdemes néhány makrogazdasági prognózisadatot áttekinteni, hiszen ezekben már látszik a becslést végző meggyőződése a növekedési esélyek alakulását illetően. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

A német gazdaság sárokszámainak prognózisa 2000–2002 között (Az előző év százalékában)

	2000	2001	2002
A GDP változása (1995-ös árakon)	3,0	2,1	2,2
Munkanélküliségi ráta	9,2	8,7	8,2
A fogyasztói árak változása	1,9	2,1	1,5
Egységnyi bérköltségváltozás	-0,1	0,8	0,8
Folyó költségvetés egyenlege a GDP százalékában	1,5	-1,7	-1,2
Folyó fizetési mérleg milliárd márkában	-45,0	-50,0	-40,0

Forrás: DIW Wochenbericht. 2001. április, Nr. 15–16.

6. táblázat

A német gazdaság export-import adatai 1998–2002 között (Az előző év százalékában)

	1998	1999	2000	2001	2002
Export	7,0	5,1	13,2	10,1	6,7
Áruk	7,7	5,3	13,9	10,4	6,8
Szolgáltatások	2,2	3,2	8,8	7,8	6,2
Import	8,6	8,1	10,2	10,0	6,3
Áruk	9,8	7,9	11,1	10,7	6,5
Szolgáltatások	3,3	8,8	6,8	7,4	5,4
Cserearány-változás	1,9	0,8	-4,8	-0,1	0,2

Forrás: DIW Wochenbericht. 2001. április, Nr. 15–16.

A DIW prognózisa szerint a 2000–2002 közötti három évben a német gazdaság makromutatói meglehetősen kedvező képet mutatnak. 2001-ben és 2002-ben a GDP növekedése ugyan a 2000-es szinthez képest visszaesik, de 2 százalékpont fölé marad. Eközben pedig az infláció a kívánt mértékű marad, a munkanélküliségi ráta, ha lassan is, de folyamatosan csökken. A folyó költségvetési deficit alacsony és csökkenő, és a folyó fizetési mérleg hiánya is stabilizálódni látszik. Érdekes a termelékenység növekedésének függvényében vizsgált bérköltség változásának mutatója. 2000-ben a bérnövekedés

elmaradt a termelékenység növekedésétől, 2001–2002-ben pedig kismértékben meghaladja azt. Tehát a DIW prognózisa kiugró növekedési esélyeket nem valószínűsít, de a növekedési és a pénzügyi mutatók nem egymás rovására érvényesülnek. Úgy tűnik, hogy az USA gazdasága szárnyalásának végeztével a német növekedési esélyek csorbultak. Hiszen a növekedés legfontosabb faktora a 2000-es évek elején még mindig az export. (Lásd a 6. táblázatot.)

Az adatokból egyértelműen kiderül, hogy a GDP-növekedés dinamikáját messze meghaladó ütemben nő a vizsgált öt évben az export és különösen emelkedik a növekedés üteme 2000-ben és 2001-ben. Figyelemre méltó, hogy az export növekedését növekvő mértékben emeli a szolgáltatások kivitelének dinamikája. 2000–2002 között az export növekedése minden évben meghaladja az import növekedését, de dinamikája hasonló az exportéhoz.

A német munkaadók hírlevele szerint (IWD, 2001. május 17.) 2000-ben az export-növekedés rekordértéket ért el, ugyanakkor a folyó fizetési mérleg hiánya szintén rekordot döntött. Az értékelés szerint a 2000-es teljesítménnyel az áruexport először múlta felül a márkában mért milliárdos határt. A folyó fizetési mérleg hiányáért a szolgáltatás-kereskedelem negatív szaldója a felelős. A hírlevél megállapítása szerint a deficitben meghatározó szerepet játszik az EU közös költségvetésébe történő befizetés éppen úgy, mint a német telephelyen működő külföldi tulajdonból származó bevételek hazautalása. Ugyanakkor a szolgáltatás-kereskedelmen belül a szállítási és a pénzügyi üzletágban 2000-ben Németország aktív szaldóval zárta az évet.

A 2000-es év a növekedési faktorok szempontjából nem igazán jelentett a 90-es években kialakult trendhez képest változást. Az export mozgatta a növekedést. Érdemes ennek alátámasztására a belföldi fogyasztásról megtekinteni a 7. táblázatot.

7. táblázat

A keresleti komponensek hozzájárulása a GDP növekedéséhez
(Százalékban)

	2000	2001	2002
Fogyasztási kiadások	1,2	1,4	1,4
Személyes fogyasztás	0,9	1,2	1,2
Állami fogyasztás	0,3	0,2	0,2
Beruházások	0,5	0,3	0,7
Gépek, berendezések	0,9	0,6	0,7
Építkezés	-0,3	-0,3	0,0
Tartalék	0,2	0,2	-0,1
Belföldi kereslet	1,9	1,9	1,9
Külső hozzájárulás	1,0	0,2	0,3
Export	4,0	3,4	2,4
Import	-3,0	-3,2	-2,2
GDP	3,0	2,1	2,2

Forrás: DIW Wochenbericht. 2001. április, Nr. 15–16.

Miközben 2001-ben a GDP növekedése visszaesik és még 2002-ben is látszik a dinamikacsökkenés, a belföldi kereslet évről évre változatlan ütemben nő, de ez a dinamika mindhárom évben alatta marad a GDP növekedésének. Jól látható, hogy valamennyi összetevő közül a kiugróan magas dinamikát mindhárom évben az export mutatja, bár

növekedési üteme ennek is évről évre csökken. De még így is mindvégig fölötté maradt a GDP növekedési ütemének. Tehát az igazi növekedéshordozó továbbra is az export marad 2002-ig.

Ahogy a bevezetőben már volt szó róla, az export növekedése megköveteli a hatékony költséggazdálkodást vagy más szóval a munkatermelékenység fokozódását. Érdekes kérdés, hogy e területen mi történt. A 8. táblázatban levő statisztika (amely már nem tartalmazza a 2000-es év adatait, és prognózist sem ad) arról tájékoztat, hogy a munkatermelékenység növekedése minnek köszönhető. A 90-es évtizedben ugyanis elsősorban a kevesebb munkaerő felhasználása volt a jellemző. Tehát a kérdés az, hogy történik-e ebben a tekintetben változás, vagy sem.

8. táblázat

A német feldolgozóipar faktorproduktivitása két időszakban
(Átlagos éves változás százalékban)

	1992–1996	1997–1999
1. Munkatermelékenység	3,3	2,2
2. Tőketermelékenység	-3,3	1,7
1+2	1,8	1,8

Forrás: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD). 2001. május, Nr. 20.

9. táblázat

A gépi és berendezésberuházások alakulása Németországban és az EMU-ban
(Szezonális hatásoktól megtisztított adatok az előző év százalékában)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
EMU	–	–	2,5	3,4	2,6	2,6
Németország	4,0	9,4	7,4	9,0	5,9	6,5

Forrás: DIW Wochenbericht. 2001. április, Nr. 15–16.

A termelékenység növekedése a két időszakban ugyanakkora. De mögötte a faktorproduktivitás teljesen más képet mutat. Figyelemre méltó, hogy miközben a 90-es évtized végén a munkatermelékenység átlagos növekedése mérséklődött, aközben radikálisan változott pozitív irányban a tőketermelékenység. A két időszak összehasonlítása alkalmas arra, hogy a német elemzők számára annak megállapítására, hogy a faktoranalízis alapján a globalizációs kényszer vagy szebben fogalmazva az ún. „new economy” jelei markánsabban megmutatkoztak. Tekintettel arra, hogy az idézett forrás a munkaadók szempontjából mutatja be a termelékenység összetevőit, nem véletlen, hogy az elemzésben meg is jegyzik, hogy – ha az összetevőkre tekintünk – a szakszervezeteknek a munkatermelékenység emelkedése alapján semmilyen alapjuk sincs bérköveteléssel fellépni.

Úgy tűnik, mintha a 90-es évek legvégén elindult volna az a változás, amely a termelékenység növelése érdekében már nem követeli meg munkahelyek egyre nagyobb számban történő megszüntetését. A munkanélküliségi adatok is a ráta lassú csökkenésére mutatnak. Tehát mintha elkezdődtek volna a modernizációs beruházások. Ha egy ilyen beruházásalapú modernizációs termelékenységnövekedés és GDP-növekedés indulna el, akkor a tízes évek a német gazdaság növekvő sikerét és befolyását hoznák meg Európá-

ban.

Érdeemes a gépi és berendezésberuházások alakulásáról megtekinteni egy prognózist, ami alátámaszthatja, illetve megcáfolhatja az előzőekben feltételesen említett pozitív scenárió lehetőségét. (Lásd a 9. táblázatot)

A 2000-es évek elejére Németországban az EMU-n belül is relatíve gyorsabb ütemben fejlődik a gépi beruházások éves szintje. 1999–2002 között minden évben számottevően nagyobb a német mutató, mint az EMU egészében kialakuló növekedési ütem. Mindez arra hívja fel a figyelmet, hogy ami a termelékenység faktorvizsgálatakor kiderült, az a beruházási ütemek oldaláról is alátámasztást nyer, nevezetesen, hogy talán a 2000-es évek elején megindul Németországban a modernizációs beruházások által is támogatott növekedés. Meg kell azonban jegyezni, hogy az export növeléséhez elengedhetetlenül szükséges, hogy ezek a modernizációs beruházások valóban megtörténjenek. Tehát, ahogy már volt szó róla, a 2000-es évek elején nem változik a német gazdaság növekedése szempontjából az export jelentősége. De az viszonylag új jelenségnek számít, hogy ennek az exportnak a dinamikus növelése a beruházások növekedését is maga után vonta.

Természetesen a modernizációs beruházás nagyrészt az információs technológia kutatását és elterjesztését szolgálja. Érdeemes utalni arra, hogy reálgazdasági szempontból az USA-ban éppen ez tartotta fenn évtizednyi hosszúságban a folyamatos gazdasági konjunktúrát. Ez lenne a kívánatos Németország, illetve az EU egésze számára is. Tehát az egész folyamat szempontjából meghatározó jelentősége van annak, hogy kutatás-fejlesztésre mennyit is áldoz az adott ország, illetve régió. Erről tájékoztat a 10. táblázat.

10. táblázat

A K+F GDP-ben mért aránya 1998-ban néhány OECD-országban
(Százalékban)

Ország	K+F GDP-ben mért aránya
Svédország	3,9
Japán	3,0
Finnország	2,9
Svájc	2,7
USA	2,6
Dél-Korea	2,6
Németország	2,3
Franciaország	2,2
Hollandia	2,0
Nagy-Britannia	1,8
Kanada	1,6
Olaszország	1,0

Forrás: IWD, 2001. május. Nr. 18.

Svédország és Finnország után az EU-ban Németországban a legmagasabb a 10. táblázat szerint a K+F-re fordított források aránya. Megfigyelhető, hogy Németország és Franciaország között alig van különbség.

Tekintettel arra, hogy Németország egyik legnagyobb problémája a munkanélküliség, érdemes utalni a K+F ráfordítások és a foglalkoztatás kapcsolatára. Igen egyértelműnek tűnik, hogy a kapcsolat pozitív. Azaz a K+F intenzív iparágakban gyorsabb a növekedés is és magasabb a foglalkoztatás is. Ezért számítani lehet arra, hogy az új

információs technológiát alkalmazó területeken megnő a munkaerő iránti kereslet is. Az előzőekben idézett forrás közöl egy empirikus felmérést is arról, hogy a német ipar cégei miben látják az innováció gazdasági korlátait. Az innováció magas költségeit és a fejlesztés gazdasági rizikóját találták a megkérdezett cégek a legnagyobb akadállyal. De az első öt probléma között szerepelnek az intézményi problémák, a szakmunkaerő és a pénzügyi források hiánya. A felsorolt korlátok mutatják, hogy Németországban a hagyományos oktatási, finanszírozási és szervezeti struktúrák jelentős átalakítására van szükség ahhoz, hogy a cégek növekvő mértékben vállalkozzanak modernizációs beruházásokra. Ugyanakkor a külkereskedelmi lehetőségek és a csúcstechnika közti összefüggésről érdemes idézni a következőket. „...Azok a német cégek, amelyeknél forgalmuk 3,5 százaléka K+F igényes termék, márkabevételükben több mint minden második márka külföldről származik... A német exportban azoknak a csúcstechnikai cégeknek az aránya, amelyek összforgalmában a K+F igényes termékek aránya több mint 8,5 százalékos, 1995–2000 között évi 16 százalékkal nőtt és 2000-ben elérte a 25 százalékos arányt.”¹ Ez a siker akkor fokozható, ha az információs technológiai termékek exportaránya növelhető. Nemzetközi példák mutatják, hogy bő tere van e termékcsoport növelésének. (Lásd a 11. táblázatot.)

11. táblázat

**Az információs technológiai forgalom a GDP százalékában
2000-ben néhány OECD-országban**

Ország	Információs technológiai forgalom a GDP százalékában
USA	8,7
Svédország	8,3
Svájc	7,8
Nagy-Britannia	7,4
Portugália	7,0
Hollandia	6,9
Spanyolország	6,8
Japán	6,5
Finnország	6,4
Franciaország	6,2
Dánia	6,2
Görögország	6,1
Ausztria	5,9
Belgium–Luxemburg	5,9
Németország	5,7
Izland	5,5
Írország	5,4
Norvégia	5,1

Forrás: IWD, 2001. április, Nr. 14.

A gazdaságpolitikai keretfeltételek alapvetően meghatározzák a cégek beruházási „hajlandóságát”. Ahogy már szó volt róla, a 2001-ben megkezdődött adóreform jótékony hatással kell, hogy legyen a cégek beruházásaira. Persze ezzel párhuzamosan az is igen fontos feltétel, hogy Németországban a költségvetés folyó hiánya ne növekedjen. A

¹ Forrás: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD), 2001. május 3. Nr. 18.

pénzügyi helyzet stabilitását követeli meg az ország EMU-tagsága is. Ezért érdekes kérdés, vajon hogyan alakul a költségvetés folyó hiánya a tízes évek folyamán. (Lásd a 12. táblázatot.)

12. táblázat

A költségvetés bevételeinek és kiadásainak éves változása
(Az előző év százalékában)

	2000	2001	2002
Bevételek			
Adók	4,2	-2,4	5,8
Szociális hozzájárulások	1,1	2,3	2,4
Vagyon utáni bevétel	-14,2	32,4	-10,8
Egyéb folyó transferek	-6,3	3,6	0,7
Vagyontranszferek	-5,7	3,2	2,1
Eladások	-0,5	0,7	0,7
Egyéb szubvenciók	-9,1	-0,5	-1,0
Bevételek összesen	2,2	0,2	3,8
Kiadások			
Előfinanszírozás	2,6	2,5	2,7
Bérijellegű kifizetések	-0,2	0,6	1,0
Vagyon utáni jövedelem	-4,1	0,2	3,1
Szubvenciók	-0,5	-0,3	-0,2
Szociális juttatások	1,6	2,1	2,8
Egyéb folyó transferek	2,7	-1,0	8,6
Vagyontranszferek	9,5	9,9	6,0
Bruttó beruházások	-0,8	0,9	1,4
Kiadások összesen	3,9	7,4	2,7

Forrás: DIW Wochenbericht, 2001. április. Nr. 15–16.

13. táblázat

A szövetségi kormány stabilitási programja
(A GDP százalékában)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Állami redistribúciós ráta	48,6	48,0	48,6	45,5	44,5	44,0
Bevételi ráta	47,2	47,0	45,0	44,5	44,0	44,0
Adórátá	24,1	24,5	23,0	23,5	23,0	23,5
Szociális juttatások rátája	18,9	18,5	18,0	17,5	17,5	17,0
Befizetési ráta	43,1	43,0	41,0	41,0	40,5	40,5
Deficitráta	-1,4	-1,0	-1,5	-1,0	-0,5	0,0
Államadósság rátája	61,1	60,0	58,0	57,5	56,5	54,5

Forrás: DIW Wochenbericht, 2001. április. Nr. 15–16.

A 12. táblázat adatai jól mutatják, hogy mind a bevételi oldalon, mind a kiadási oldalon 2000 és 2002 között jelentős strukturális változások történnek. Ennek fényében a döntő kérdés az, vajon mi történik a folyó hiány nagyságával. Ahogy az 5. táblázatban bemutattuk, 2000-ben szufficités volt a német költségvetés. Ez a tendencia nem folytatódik. De a folyó hiány mértéke kisebb, mint amit a Növekedési és Stabilitási Paktum

előír. Tehát a tervek szerint az adóreform megvalósítása során a költségvetés egyensúlya nem kerül komolyabban veszélybe. Ezt jól bizonyítja a német szövetségi kormány stabilitási programja. (Lásd a 13. táblázatot.)

Már látszik, hogy a kormány stabilitási előirányzatai 2001-ben nem teljesülnek. Döntő módon azért, mert lefelé kellett módosítani a növekedési kilátásokat erre az évre. 2001-ben a gazdasági prognózisokat világszerte lefelé kellett módosítani. Érdemes idézni a *Der Spiegel* adatait erről. (Lásd a 14. táblázatot.)

14. táblázat

A GDP-növekedés 2001-ben a világ különböző részein
(Az előző év százalékában)

	2001. évi prognózis ez év tavaszán	Változás a tavalyi prognózishoz képest (%)
Világgazdaság	3,4	-0,8
Németország	2,1	-0,6
USA	1,7	-1,5
Latin-Amerika	3,9	-0,6

Forrás: Der Spiegel, 2001. március, Nr. 12.

Látható, hogy a 2000. őszi várakozásokhoz képest a növekedési ütem csökkenése az USA-ra vonatkozóan a legnagyobb. Viszonylag kicsi a német gazdaság teljesítményeit illetően az őszi várakozásokhoz képesti visszaminősítés. Mégis olyan időszakban, amikor az adóbevételeket csökkentik, a növekedési várakozások nem teljesülése egyensúlyi problémákhoz vezethet a költségvetés éves hiányát illetően. Ugyanakkor valószínűleg az inflációs várakozáshoz képest magasabb lesz az éves fogyasztóiár-emelkedés Németországban, így a költségvetési bevételek a közvetett adókon keresztül a tervezetthez közel hasonló nagyságrendűek lehetnek.

Mindenesetre az kedvező lenne, ha 2001-ben a német és az európai növekedés is nagyobb lenne, mint az USA-ban. Így az EU-n belüli exportban érdekelt cégek kihasználhatnák az alig mérséklődött európai GDP-növekedést. (2000 októberében az EU egészében 3,1 százalékos GDP-növekedéssel számoltak 2001-re, 2001 tavaszán pedig 2,6 százalékos növekedéssel. Ezzel szemben az USA-ban 1,9 százalékos GDP-növekedés várható.)²

Összességében a 2001-es év jóval több gazdaságpolitikai kihívást tartalmaz a nemzeti kormányok számára éppen úgy, mint a Brüsszeli Bizottság, illetve a szupranacionális monetáris politikáért felelős Európai Központi Bank számára. Ezek a kihívások a 90-es évek egészéhez hasonlóan döntően globalizációs jellegűek. Sommásan talán megkockáztatható az a megállapítás, miszerint az EU-ban, az EMU-ban és Németországban is felgyorsulva megkezdődött az alkalmazkodás. Talán még az is feltételezhető, hogy Németországban nagyobb mértékben nyúltak hozzá az érzékeny, államháztartást érintő reformokhoz, mint a többi EU-tagországban. Ez az integráció jövőjének megformálásában a német szerepvállalás növekedését vetítheti előre.

Mindenesetre a költségvetési deficit várható alakulását előrejelző elemzések hangsúlyosan hívják fel a figyelmet a német nettó hozzájárulás kérdésére az EU közös költségvetéséhez. Az adó és a nagy jóléti rendszerek reformja Németországban a stabilitási terv szerint nemhogy nem fog pénzügyi egyensúlyi problémákhoz vezetni, hanem évről évre javulnak a költségvetés egyensúlyi mutatói. Persze ez feltételezi a többi gazdasági

² *Forrás: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD). 2001. április, Nr. 14.*

mutató megfelelő alakulását is.

A kérdés azonban nyitva marad, hogy a 2001-es helyzetből mi marad meg tartós trendként a következő évekre és mi nem. Itt elsősorban a GDP növekedési rátáiról van szó. Nevezetesen arról, hogy az alacsonyabb növekedési mutatók jellemzőek lesznek-e a tízes évek első felében az USA-ban és a világgazdaságban, vagy pedig nem.

Egy gondolatot visszatérve az adóztatás kérdéseire, érdemes egy kisebb ellentmondásra külön is felhívni a figyelmet. Nevezetesen arra, hogy – amint a bevezetőben említettük – Németországban talán egyedül az EU-ban terheli a cégeket környezetvédelmi adó. Felmérések szerint ennek az adónak jobbra csak a neve környezetvédelmi, a felhasználása nem, ugyanis a nyugdíjkassza hiányát igyekeznek ebből az adóból pótolni. A nyugdíjkassza kiegészítése és az adók nagysága közti összefüggést a 15. táblázatban mutatjuk be.

15. táblázat

Állami nyugdíjkassza-kiegészítés és az adók Németországban 1999–2003 között

	1999	2000	2001	2002	2003
Értéktöbbletadó (milliárd márkában)	15,5	14,1	14,5	14,8	16,4
Ökoadó (milliárd márkában)	8,4	17,9	22,3	27,5	32,8
Összesen (milliárd márkában)	23,9	31,5	36,8	42,3	49,2
Kiegészítés a nyugdíjkasszához (százalékban)	19,5	19,3	19,1	19,0	18,8

Forrás: IWD, 2001. április, Nr. 17.

Az idézett forrás hangsúlyosan hívja fel a figyelmet arra, hogy a környezetvédelmi adóreform első szakaszának megvalósulása után 12,3 milliárd márka az évi bevétel, ami nem környezetvédelmi célokat, hanem a nyugdíjkassza kiegészítését, illetve gyermeknevelési segélyezést szolgál. Mindez felhívja a figyelmet arra, hogy a nyugdíjreform végrehajtása elengedhetetlenül szükséges, nemcsak egyszerűen a költségvetési teher csökkentése miatt, hanem azért is, mert a keresztfinanszírozás a német költségvetésben nem kívánatos jelenség. A közvetett adó és az ökoadó növekedése inflációgerjesztő hatású is lehet. Ez pedig a nyugdíjreform megvalósításáig terjedő átmeneti korszakban pozitívan ugyan hozzájárul a költségvetés egyensúlyához, de az EMU egészének stabilitására meglehetősen rossz hatással lehet. Nem is beszélve arról, hogy a „zöld” politikusok elégedetlenségét is kiválthatja az ökoadó ilyen célú felhasználása.

A növekedési esélyek latolgatásakor mint az egyik legfontosabb befolyásoló tényezőt, a működő tőke mozgásának irányait is említeni kell. A jelenleg hatalmon lévő kormánykoalíció 1998-as megválasztása előtt választási ígéreteiben hangsúlyosan szerepelt, hogy a német gazdaságból akkor már több éve kiáramló tőkét igyekeznek majd az országban tartani és ezzel új munkahelyeket is teremteni. Természetesen a tőke számára a relatív telephelyi előnyök játsszák a döntő szerepet a helyben maradás, vagy az áttelepülés kérdésének megválaszolásában. Bár részletes adatok a nemzetközi tőkemozgást illetően Németországra vonatkozóan csak 1999-re állnak rendelkezésre, de a nagyságrendekről, a feladatról, amit Schröder kancellár megválasztása előtt megígért, tájékoztatnak. (Lásd a 16. táblázatot.)

16. táblázat

A közvetlen tőkebefektetések helyzete 1999 végén Német befektetések külföldön és külföldi befektetések Németországban (Milliárd euróban)

	Ágazatok szerint		Országcsoportok szerint		
	Német befektetők külföldön	Külföldi befektetők Németországban	Német befektetők külföldön	Külföldi befektetők Németországban	
Feldolgozóipar	152,2	78,5	EU-tagországok	180,3	135,1
Hitel- és biztosítási üzletág	136,2	38,3	<i>Ezen belül:</i> Franciaország	23,1	23,0
Kereskedelem, javítás	55,2	32,0	Egyéb ipari államok	161,2	83,3
Egyéb szolgáltatás	41,7	68,0	<i>Ezen belül:</i> USA	129,0	51,6
<i>Ezen belül:</i> befektetési társaságok	26,2	52,0	Fejlődő országok	39,3	4,3
Egyéb iparágak	12,2	4,4	Reformországok	24,6	14,4

Beruházások külföldön: 405,4 milliárd euró.

Beruházások Németországban: 224,1 milliárd euró.

Forrás: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2001. április 16. 19. o.

A 16. táblázat adatai egyértelműen mutatják, hogy 1999-ben a német cégek külföldi befektetései összege több mint másfélszerese volt a külföldi cégek németországi befektetéseié. Bár egy év adataiból a tendencia alakulására mélyreható következtetéseket levonni nem lehet, azért megkockáztatható, hogy egyfelől ez az arány egy hosszabb, a 90-es évek során kialakult trend eredménye, másfelől pedig csak lassan, hosszú idő alatt változhat meg.

Két részadatot külön is érdemes említeni. Egyrészt, hogy az USA-ba irányuló német befektetések több kétszer akkora összegűek, mint az USA-ból német telephelyre irányuló befektetések. Másrészt pedig, hogy az ágazatok szerinti bontásban a befektetési társaságok a szolgáltatási szektoron belül kedvelik a német telephelyet. Azaz kétszer akkora összeget fektettek be német telephelyen, mint a német befektetési társaságok külföldön.

Nyilvánvaló, hogy a szociáldemokrata kancellár nagyra törő célja, miszerint meg kell fordítani a tőke mozgás irányát, nem egyszerű feladat. Az USA gazdaságának attraktivitása – úgy tűnik – még 2001-ben is nagyobb, mint az eurózónáé vagy Németországé. Hiába, az amerikai gazdaság áttekinthetőbb és úgy tűnik, kiszámíthatóbb is, mint a reformkényszerek előtt álló német gazdaság. Ezért a reformokhoz fűződő bizalomnak éppúgy meg kell nőnie, mint ahogy az EMU egészének kiszámíthatóbbá és jóval kevésbé sérülékenyebbé kell válnia.

Összefoglaló megjegyzések

A bevezetőben feltett kérdésre, nevezetesen, hogy van-e esély a 2000-es évek elején a német gazdaság növekedésének gyorsulására és párhuzamosan elsősorban az információs technikák és technológiák tömeges elterjesztésével modernizálására, egyértelmű válasz nem adható.

De néhány jel azért arra mutat, hogy a német gazdaságpolitika nem halogatja tovább a globalizációs kényszerekből fakadó reformok megtételét. Ez pedig mind a GDP növekedési ütemének emelkedését, mint pedig a modernizációs szakadék mérséklését eredményezi.

A 2001-es év gazdasági teljesítményeire Németországban és az EU egészében rányomja bélyegét az USA gazdaságának „mini válsága”. Miközben az USA a befektetők számára még mindig vonzóbb, mint Európa, ez utóbbiban ugyan a 2000-es szinthez képest csökken a növekedési ütem, de még így is fölötte lesz az USA-énak. Úgy tűnik azonban, hogy ez nem elég meggyőző. Ám ez mutatkozik meg leginkább az euró ismételt mélyrepülésében is.

A német gazdaság növekedése és modernizálódása erősen összefügg az export alakulásával. A 90-es évek egészében a növekedés talán egyetlen tartós eleme az export volt, s ez így maradt 2001-ben is. Azzal a jelentős különbséggel, hogy az export szintjének és dinamikájának fenntartása megköveteli a modernizációs beruházásokat. Persze a gazdasági klíma alakulására igen érzékenyek a beruházások. Ennek tudható be, hogy 2001-ben Németországban nemcsak a növekedési ütem mérséklődik, hanem a 2000-ben még felgyorsulni látszott beruházások dinamikája is csökken.

Ezeknek a megállapításoknak a fényében a tízes évekre vagy akár csak az első felükre a növekedéselénkülés és a modernizálódás továbbra is nyitott kérdésnek számít a német gazdaságban. 2001 után fog kiderülni, hogy az informatika eredményeinek tömegessé tétele teremt-e Németországban és az EU egészében az USA-tól független növekedési lehetőségeket.

Az adóreform, a nyugdíjreform, a frankfurti tőzsde gyorsuló feltőkésítése mind-mind egy-egy ösztönző elem a növekedési esélyek kibontakozása felé. Tehát összességében a lassú és ellentmondásos indulás ellenére benne van a német gazdaságban a GDP-növekedés dinamizálásának esélye.

Felhasznált irodalom

DIW Wochenbericht. 2001. április, Nr. 15–16.

Europäische Wirtschaft. Beiheft A. 2000. november.

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2001. április 16. 19. o.

Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD). 2001. május, Nr. 20.

Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD). 2001. május, Nr. 18.

Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD). 2001. április, Nr. 14.

Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD). 2001. április, Nr. 17.

Der Spiegel, 2001. március, Nr. 12.

EURÓPAI UNIÓ

Az állami szerepvállalás néhány eleme az EU-tagországok agrárágazatában

FERTŐ IMRE – MOHÁCSI KÁLMÁN

Az Európai Unió országaiban az állam mint gazdálkodó nem vállal szerepet az élelmiszer-gazdaságban. Az állami szerepvállalás közvetlen formában az erdők esetében, kisebb mértékben a mezőgazdasági inputok piacán, a földpiaci jelenlétben, illetve közvetett formában az oktatás és a kutatás szervezésében, a környezetvédelmi problémák kezelésében, a kollektív marketing szervezésében, s néhány speciális feladat megoldásában jelenik meg. A cikkben – a teljesség igénye nélkül – az állami szerepvállalás szóban forgó eseteit különféle országpéldákon keresztül mutatjuk be részletesebben.

Az Európai Unió mezőgazdaságában a Közös Agrárpolitikán (CAP) keresztül a kormányzati szerepvállalás meglehetősen kiterjedt. A CAP történetéről, működéséről és hatásairól a mezőgazdaságban könyvtárnyi irodalom áll rendelkezésre.¹ Érdemes megjegyezni azonban, hogy a CAP nemzetek feletti agrárpolitika. Ez viszont nem jelenti azt, hogy az állam nemzeti szinten ne tenne semmit a farmerekért. A szakirodalomban – a CAP árnyékában – az egyes tagállamok nemzeti szintű agrárpolitikájának vizsgálatát eléggé elhanyagolták. A nemzeti szintű agrárpolitikának azonban nem szűnt meg a jelentősége a CAP mellett. Minden ország – sajátosságainak megfelelően – a nemzeti keretek között is további szabályozó és támogató tevékenységet folytat a mezőgazdaságban.

Hazánkban az elmúlt évtizedben az EU-csatlakozás nemcsak politikai problémaként jelent meg, hanem a tudományos kutatások egyik meghatározó irányává vált. Korábbi tanulmányainkban a mezőgazdasággal kapcsolatban az üzemrendszer adaptációjának problémáit (Fertő, 1997), a CAP átvételével kapcsolatos modellezési kérdéseket (Fertő, 2000a), illetve az élelmiszer-gazdaság előtt álló gyakorlatiasabb követelményeket (Juhász–Mohácsi, 2001) vizsgáltuk meg. Eddigi kutatásaink során elsősorban a CAP mint nemzetek feletti intézmény átvételével összefüggő kérdésekre koncentráltunk. A magyar agrárrendszernek azonban van egy olyan sajátossága, ami eddig elkerülte a kutatók figyelmét, nevezetesen az állami tulajdonú mezőgazdasági vállalatok problémája. A cikk alapjául szolgáló kutatás² kiinduló kérdése az volt, hogy miként lehet a ma még mindig

¹ Az újabb irodalmakból néhány példa: Fennel [1997]; Harvey–Ritson [1997]; Grant [1997], Burrell–Oskam [2000].

² A kutatást az Európa Fórum Alapítvány végezte, amelyben a cikk szerzőin kívül az országtanulmányok készítői (Alvincz József, Elek Sándor, Nagy András, Nemes Gusztáv, Podruzsik Szilárd, Szabó G. Gábor) vettek részt.

Fertő Imre, az MTA Közgazdaság-tudományi Kutatóközpontjának tudományos munkatársa.
Mohácsi Kálmán, a Pénzügykutató Rt. tudományos munkatársa.

állami tulajdonban lévő volt állami gazdaságokat az EU rendszerébe integrálni. Mivel a CAP szintjén az állami tulajdonlás érhető módon nem jelenik meg, ezért igyekeztünk az egyes tagállamok szintjén szemügyre venni ezt a jelenséget. A problémát kicsit általánosabban megfogalmazva arra a kérdésre kerestük a választ, hogy *az egyes tagállamokban milyen szerepe van az államnak mint tulajdonosnak az élelmiszer-gazdaságban.*

A kutatás keretében minden EU-tagállamról esettanulmány készült, amelyben igyekeztünk felderíteni az állami tulajdonlás, illetve e mellett a közvetett állami befolyásolás legfontosabb eseteit. Ebben az írásban a hivatkozott esettanulmányokra építve megpróbáltuk összefoglalni az állami szerepvállalás legfontosabb sajátosságait az egyes országok példáin keresztül bemutatva.

A szóban forgó kutatás rámutatott arra, hogy az Európai Unió országaiban az állam mint gazdálkodó nem vállal szerepet az élelmiszer-gazdaságban. Az állami szerepvállalás közvetlenül az erdők esetében, a földpiaci fellépésben, kis részben a mezőgazdasági inputok piacán, illetve közvetetten az oktatásban, a kutatásban és a környezetvédelemben, a kollektív marketingben, s különféle sajátos feladatok megoldásában érhető tetten. Cikkünk ennek megfelelően a fenti sorrendben mutatja be a kutatás eredményeit. Végezetül pedig megfogalmazunk néhány tanulságot.

Erdőtulajdon, erdőkezelés, erdőművelés

Az Európai Unió országaiban az állam közvetlen agráriumbeli szerepvállalásának egyik területe az erdőkhöz kapcsolódik. Az erdők bizonyos része állami és/vagy intézményi tulajdonban van, illetve az ilyen (esetenként bérlettel kiegészített) erdők kezelését állami és intézményi szervezetek végzik, továbbá egyes államokban az erdőművelésben állami vállalatok is részt vesznek. Az állami szerepvállalásnak az erdők esetében több oka van. Egyrészt az, hogy az erdők, a táj, a környezet védelme olyan feladat, amely pusztán a magánérdekekre támaszkodva nem mindig oldható meg (az erdő mint közjószág „előállítás” és fenntartása). Másrészt bizonyos erdőterületek különféle okok miatt az állam tulajdonába, kezelésébe kerültek, ilyenek például a korábbi királyi birtokok, elhagyott magánerdők, a magánszektor számára nem vonzó rosszabb feltételekkel rendelkező erdők, illetve az egyesülés után a német vagyongyűnökség foglalkozik a korábbi NDK-s állami erdőkkel. A gazdálkodási szempontok is megjelennek az állami erdőtulajdonnal és kezeléssel összefüggésben, de azok szerepe általában nem elsődleges. Inkább arról van szó, hogy amennyiben egy erdőterület állami tulajdonban (kezelésben) van, azon igyekeznek ésszerű (jövödelmező) gazdálkodást folytatni.

Dánia

A dán példa azt mutatja, hogy miközben a mezőgazdaságban nincs, az erdőszetben létezik állami tulajdon (*Elek, 2000a*). Dánia erdőterülete 500 000 hektár. Ennek csupán közel fele (230 000 hektár) van magántulajdonban. Az intézményi tulajdon aránya 23 százalékos (115 000 hektár), az állami erdőterületek részesedése pedig 31 százalékos (155 000 hektár). Az állami tulajdonú erdőterület 18 százaléka (28 000 hektár) a helyi önkormányzatok és az egyházak használatában van. Az elmúlt évek folyamatai nyomán az állami tulajdonú erdőterület aránya fokozatosan, az intézmények erdőtulajdona viszonylag gyorsan növekedett. A magánszemélyek részesedése az erdőtulajdonból viszont megszakítás nélkül csökkent.

Az állami erdőtulajdon léte egyrészt azzal függ össze, hogy az egykori királyi erdőbirtokok tulajdona és kezelési kötelezettsége jelenleg az államot illeti. Másrészt az erdőmegóvással, a táj védelmével összefüggő társadalmi igények, illetve az üdülési célú

területek fenntartása magyarázzák az állami erdőtulajdont és erdőkezelést. Az állam a tulajdonosi jogokat a Környezetvédelmi és Energiaügyi Minisztérium keretében működő Nemzeti Erdészeti és Természetvédelmi Ügynökség révén gyakorolja. Az ügynökség végzi az erdőbirtokok nyilvántartását, illetve a helyi önkormányzatok véleményét is kikérve készíti el az állami tulajdonú erdők fenntartási és fejlesztési tervét. Az erdőművelést (telepítést, kitermelést stb.) az ügynökség megbízásából önkormányzati tulajdonú cégek végzik, amelyek állami tulajdonú erdészeti gépparkoktól bérlik az erdőművelési célgepeket. Az erdészeti szakmunkát a rendelkezésre álló géppark és a beérkező igények alapján a gépparkok ütemezik és szervezik.

Finnország

Finnországban ugyancsak elenyésző az állami tulajdon a mezőgazdaságban, ugyanakkor Dániához hasonlóan figyelemre méltó az erdőgazdálkodásban (*Elek, 2000b*). Az erdőterületek mintegy negyede van az állam tulajdonában. A helyi önkormányzatoké az erdőterület 1,4 százaléka, míg közcélú alapítványoké a 2 százaléka.

Ausztria

Ausztriában az állam tulajdonában lévő erdők a teljes erdőterület 16 százalékát teszik ki (*Alvincz, 2000a*). Az erdőgazdálkodást folytató erdőgazdaságok azonban magántulajdonban levő részvénytársaságok. A gyengébb minőségű, rosszabb állapotban levő, s ezért a magánszektor számára kevésbé vonzó erdőterületek vannak állami tulajdonban. Ezek egy része úgy került az államhoz, hogy a korábbi magántulajdonosok nem kívántak azok fenntartásával és művelésével foglalkozni, s lemondtak arról az állam javára. Figyelemre méltó, hogy a viszonylag kedvezőtlen természeti feltételek ellenére az állami tulajdonú erdőkben gazdálkodó erdőgazdaságok is nyereségesen működnek.

Németország

Németország erdőterülete 10,7 millió hektár, amely az ország teljes területének a 30 százaléka (*Alvincz, 2000b*). Az erdők 34 százaléka van állami tulajdonban, 20 százaléka közösségi tulajdonú, míg 46 százaléka magántulajdonosok birtokában van. (A magántulajdonban levő erdőknél tartják nyilván azt a privatizálásra szánt erdőterületet is, amely egyelőre a Német Vagyonügynökség földértékesítő és kezelő kft-je tulajdonában van.) Németországban az erdők több mint 400 ezer gazdaság kezelésében vannak. Ezek között a legnagyobb részarányt – 64 százalékot – a néhány fős magánvállalkozások alkotják, ám csak az erdőterület 16 százaléka tartozik hozzájuk. A mintegy 150 ezer, részben állami tulajdonú erdőgazdasági vállalat gazdálkodik az erdők döntő hányadán.

Nagy-Britannia

Nagy-Britannia összterületének 8 százalékát borítják erdők (*Nemes, 2000b*). A teljes erdőterület – hozzávetőlegesen 2 millió hektár – 40 százaléka van állami és közintézmények tulajdonában. Ezen túl további 190 ezer hektár erdőt bérelnek az állami erdőket kezelő szervezetek.

Az állami erdőtulajdon 94 százaléka kormányzati tulajdonban és közintézményi kezelésben van. Az erdőterületeket az angol, a walesi és a skót erdészeti bizottságok kezelik a Mezőgazdasági Minisztériummal karöltve. Ezeket az állami erdőket lényegében kivétel

nélkül üzleti alapon művelik, a fő cél a kitermelt faanyag üzleti értékesítése. Az erdőművelést állami erdészeti vállalkozások végzik. Az utóbbi években az EU agrárpolitikájának változásai és a környezetvédelmi szempontok térnyerése következtében az erdősítés felgyorsult Nagy-Britanniában. Az erdővel borított területek nagysága évente több ezer hektárral növekszik. Az erdősítésben ugyancsak részt vesznek az állami erdők kezelői.

A nem magánerdő fennmaradó 6 százaléka, kb. 50 ezer hektárnyi terület önkormányzatok, környezetvédelmi szervezetek tulajdonában van, és rajtuk más célú művelés történik. Itt nem folyik üzleti alapú fakitermelés, azok többnyire szabadidős, természetvédelmi vagy egyszerűen esztétikai, a táj képét meghatározó funkciót töltenek be.

Földtulajdon, földpiaci jelenlét

Az uniós országokban az állam kisebb-nagyobb mértékben rendelkezik földtulajdonnal, földbérlettel, ugyanakkor a földpiaci folyamatokra is befolyást gyakorol (például a földpiac ellenőrzése, az adásvétel nyilvántartása, földvásárlás és -értékesítés, földkészletezés, föld bérbe adása, tagosítás stb.), miközben közvetlenül a földön való üzletszerű gazdálkodással nem foglalkozik. Az állam földpiaci jelenlétének birtokpolitikai, birtokszerkezeti, üzemi struktúrapolitikai, tájmegőrzési és -fejlesztési céljai vannak, amelyek a birtokméret racionalizálását és befolyásolását, a kiépült birtokok megőrzését szolgálják, illetve a földtulajdonosok piacra lépésének, s a piacról való kilépésének (a birtokformálás) szabályozásával járnak. Egyes speciális esetekben, így oktatási és kutatási intézményekben állami földön, állami egységekben folyik a gazdálkodás, de nem kifejezetten üzleti céllal. Bizonyos speciális területek, így infrastrukturális létesítmények, folyók, lőterek stb. környéke ugyancsak állami tulajdonban van.

Dánia

Noha Dánia mezőgazdaságában az állam tulajdonosi szerepe szinte elhanyagolható, az állam (más eszközökkel) igen erőteljesen befolyásolja a mezőgazdaságot (*Elek, 2000a*). Ilyenek a birtokszerkezetet közvetlenül is formáló jogszabályok, különösképp a földtörvény és az öröklési szabályok. A birtokviszonyok alakulása szempontjából a dán agrárpolitika alapvető eszköze a földtörvény, amely azt célozza, hogy a korábbi reformok révén kialakított birtokviszonyok (a dán parasztok tulajdonában levő családi gazdaságok dominanciája) fennmaradjanak.

Dániában a mezőgazdasági földtulajdonszerzést mezőgazdasági képzettséghez és helyben (30 km-es körzeten belül) lakáshoz kötik, és ezek megléte esetén is felső korlátja van a megvásárolható és bérelhető földterületnek. Az öröklést 40 százalékos örökösödési adó terheli. Így földhöz jutásnál gyakori a szabadpiaci és a családon belüli adásvétel. Az eladó viszont a realizált értéknövekedés után személyi jövedelemadót fizet. Családon belüli adásvétel esetén az adónál figyelembe veendő vételár nem a felek alkujában alakul ki, hanem az államilag meghatározott birtokérték legalább 85 százaléka. Így nem meglepő, hogy a fiatal gazdáknak nagy kezdőtőkére van szükségük a gazdálkodás elkezdéséhez, s ekképp korlátozott a birtokméret is. A fiatal gazdák gyakran csak a kezdőtőke 10 százalékaival rendelkeznek. A farmérték 70 százalékaig viszont 25-30 éves lejáratú, alacsony kamatú jelzáloghitelt, a 20 százaléka pedig középlejáratú, magasabb kamatú hitelt vehetnek igénybe. A farmerek többsége hiteleitől csak akkor szabadul meg, amikor nyugdíjba megy, s a farmot eladja. A magas öröklési adó és induló tőkeigény, illetve a földtulajdoni korlát mellett a birtokméret növelése ellen hat az is, hogy a farmonkénti számosállat-létszámot 500-ban maximálták, s a 250 számosállatnál többet

tartó farmokon rendszeres környezetterhelési vizsgálatot végeznek. A földterület növelésére ösztönöz viszont az előírt maximális állatsűrűség.

Nagy-Britannia

Nagy-Britanniában, mivel igen fejlett a civil társadalom (Nemes, 2000b), az állami és a magánszféra közé egy sor, többé vagy kevésbé független, de az állami politikában is befolyással bíró, jelentős javak – többek között földterületek – felett rendelkező civil társadalmi szervezet épült be. Az állam hatalmának egy részét átengedi e szervezeteknek. Ekképp nehéz az „állam”, illetve az „állami tulajdon” fogalmát precízen meghatározni. Nagy-Britanniában a következő intézmények, szervezetek rendelkeznek jelentősebb földtulajdonnal: az „angol korona”; a különböző központi minisztériumok; a helyi önkormányzatok; az állami kézben lévő ügynökségek és a vízügyi, bányászati, közlekedési, tengerészeti, repülési felügyelet; az oktatási intézmények (elsősorban az oxfordi és a cambridge-i kollégiumok és néhány mezőgazdasági egyetem); a környezetvédelmi szervezetek; egyes bankok, biztosítók és nyugdíjalapok; az egyházak.

Az intézményi tulajdonban lévő földek közt különbség van: 1) a birtokviszony szerint (örökös tulajdon – az intézmény saját tulajdona; haszonbérleti tulajdon – az intézmény által használatra kapott, illetve bérelt tulajdon, amelyet gyakran újra bérbé adnak farmereknek), 2) a terület kezelése szerint (saját kezelésben lévő – az intézmény által működtetett gazdaságok; bérletbe adott – bérlők által működtetett gazdaságok); 3) a terület művelési ága szerint [mezőgazdasági területek; erdőterületek; egyéb területek (például városi parkok, tengerpart, folyómedrek stb.)].

Nagy-Britanniában összesen 2,3 millió hektár, vagyis a mezőgazdasági és erdőterületek körülbélül 11 százaléka van állami és közintézmények „örökös tulajdonában” és további 260 ezer hektár, az összes földterület 1,2 százaléka, ugyanezen intézmények hosszú távú haszonbérletében. A legnagyobb tulajdonosok a brit kormány minisztériumai, az összes nem magán termőföld csaknem egynegyedével. A helyi önkormányzatok csaknem ugyanennyi földet birtokolnak. Az állami ügynökségek és az ipari üzemek kezében 221 ezer hektár, az „angol korona” birtokában 170 ezer hektár, a természetvédelmi szervezetek tulajdonában pedig 103 ezer hektár termőföld van. A földtulajdonnal rendelkező intézmények, néhány kivétellel, nemcsak a saját tulajdonú, hanem a haszonbérletben a kezelésükben lévő földek túlnyomó többségét is bérbé adják a mezőgazdasági magánvállalkozóknak. Az általuk birtokolt terület mindössze 5 százalékat művelik meg maguk. Kivételt képeznek azok az intézmények, amelyeknek oktatási vagy kutatási célokból van szükségük földtulajdonra.

Írország

Írországban gyakorlatilag nincs és nem is volt állami földtulajdon, sem erre vonatkozó külön szabályozás (Nemes, 2000a). Az ír állami földbirtok-politikának azonban komoly szerepe volt. A több évtizedes működés után a nyolcvanas években megszűnt Ír Földtanács volt az állami földpolitika kizárólagos végrehajtó szervezete. Tevékenységének utolsó évtizedeiben fő feladatává a birtokszerkezet racionalizálása, az átlagos birtokméret növelése és a földek tagosítása vált.³ Ehhez a fő eszközt a földvásárlás és a földek más tulajdonosoknál való ésszerűbb szerkezetű elhelyezése jelentette. Így össze-

³ Az írek 1973-as uniós csatlakozásának egyik fő motivációja az agrárpiacon várható szélesedés, a magasabb árak és a mezőgazdaság nagyarányú fejlődésének reménye volt. Ám az elavult, elaprózódott birtokszerkezet egyre növekvő problémával fenyegetett a modern európai gazdálkodáshoz való alkalmazkodásban.

sen kb. 1,2 millió hektár (az ország művelhető területének több mint az egynegyede) talált új gazdára, mintegy 140 ezer gazdaságot érintve.

Franciaország

A termőföld egészen kis része van állami tulajdonban (Nagy, 2000). Egyrészt az agrárjellegű oktatási intézmények, illetve a kizárólag vagy nagyjából állami tulajdonú vállalatok (a vasút, Air France, Banque de France stb.) által kezelt mezőgazdaságilag hasznosítható területekről van szó. Másrészt, mint végső és szükség szerinti örökös minőségében az államhoz került termőföldek ilyenek. Az ekképp állami tulajdonba jutott földek mérete elenyésző, amelyek mihamarabbi ismételt magánkézbe juttatására törekednek a területet kezelő állami szervek.

Hollandia

Hollandiában a központi, illetve a helyi kormányzat gyakran földtulajdonosként jelenik meg, amivel a hosszú távú földbérlethez való hozzájutást kívánja kitágítani (Szabó, 2000). Ezt a tevékenységét az Állami Földszolgálat és a Mezőgazdasági Földek Adminisztrációját végző Alapítvány látja el. Rajtuk kívül fontos szerepe van még az ún. Földbanknak, amely közreműködik abban, ha egy gazdálkodó eladni vagy vásárolni kíván (esetleg korábban csak bérelt) földet vagy esetleg ki akarja terjeszteni a tevékenységét.

Azokon a természetvédelmi szempontból különösen veszélyeztetett területeken, ahol a hatékony mezőgazdasági termelés hosszabb távon elképzelhetetlen, az állam arra törekszik, hogy a földterületek megvásárlásával a mezőgazdasági termelést visszaszorítsa. A farmerek ugyan nem kényszeríthetők, hogy eladják ottani földjüket, de ha mégis úgy döntenek, akkor a kormánynak kötelessége megvásárolni azt.

Németország

Németországban az állami tulajdonú mezőgazdasági területeknek az összes mezőgazdasági területhez (17,4 millió hektárhoz) viszonyított aránya mindössze 0,2 százalékos (Alvincz, 2000b). Az azokon tevékenykedő egy gazdaságra jutó földterület a szövetségi kormány tulajdonában lévő vállalatok esetében 151 hektár, a tartományok fennhatósága alatt állóknál 102 hektár, együttesen pedig 108 hektár, azaz viszonylag kis méretű állami tulajdonú egységekről van szó. A gazdaságok egy része a leendő magyar Nemzeti Földalap tevékenységéhez hasonló feladatokat is ellátó Közhasznú Földtársaságoknak is a tagja. Az állami gazdálkodó egységek létét részben sajátos körülmények magyarázzák, például lőterek környékének mezőgazdasági célból való hasznosítása. Nagyobb a szerepük a Közhasznú Földtársaságok által változó összetételben és méretben birtokolt földeken működő gazdaságoknak.

A Közhasznú Földtársaságok kft.-ként működnek. Azok fő tulajdonosai az egyes szövetségi államok, a Szövetségi Köztársaság, a Földértékesítő és Vagyonkezelő Társaság és különféle bankok. A Közhasznú Földtársaságok tevékenységének célja a struktúrapolitika megvalósítása a mezőgazdaságban és a vidéki térségekben. Ezért egyebek mellett befolyást igyekeznek gyakorolni – birtokpolitikai, üzemi struktúrapolitikai megfontolásokból – a földpiaci folyamatokra. Fő tevékenységi területeik: 1) a mezőgazdasági vállalkozások beruházásainak technikai és adminisztratív szaktanácsadással való segítése; 2) közreműködés a birtokrendezés és a tulajdonviszonyok újrászervezésében (földek tömbösítésében, falufejlesztésben való részvétellel); 3) földvásárlás, földértékesítés, földkészletezés mezőgazdasági, infrastrukturális és közcélból (a nyugati tartomá-

nyokban a földforgalom negyede rajtuk keresztül bonyolódik, keleten kisebb a súlyuk).

A keleti tartományokban az átmenetileg állami tulajdonban (alapban) lévő föld- és erdőkezelésre (bérbeadásra) és -értékesítésre 1992-ben létrehozták a Német Vagyonügynökség (Treuhandsanstalt) leányvállalatát (Bodenverwertung und verwaltungs GmbH – BVVG). A kft. formájú BVVG feladata a beruházási célú telekértékesítés, a vagyontárgyak nyilvántartásba vétele és eladása, a reprivatizáció bonyolítása. Döntő mértékben mező- és erdőgazdálkodási célból értékesíti területeit, de azok egy részét beruházási célból is eladja. A földeket magánszemélyeknek, állami és egyéb szervek részére értékesíti. Ez utóbbiak részére akkor, ha infrastruktúra-fejlesztésről (út és vasút), lakótelepek létesítéséről, ipari telepek létrehozásáról van szó.

Állami szerepvállalás a mezőgazdasági inputpiacon

Ritkaságszámba megy, de egy EU-tagállam, Görögország esetében előfordult, hogy az állam közvetlen piaci szerepet vállalt a mezőgazdasági inputpiacon (Fertő, 2000b). A görög példa inkább sajátos jellege és elrettentő következményei, mintsem tipikus vonása miatt érdemel figyelmet. A görög műtrágyaiparnak sajátos szerkezete volt. A század elejétől egy államilag létrehozott monopolvállalat gyártott műtrágyát a hatvanas évek közepéig. Ekkor a monopolvállalatot felosztották négy magán- és állami tulajdonú vállalatra. Ezek a cégek az államnak adták el termékeiket, amely a Görög Mezőgazdasági Bankon és mezőgazdasági szövetkezeteken keresztül hozta forgalomba a hazai termelők számára a műtrágyát. A műtrágyaárakat 1992-ig az állam határozta meg, amely a termelési költségek becslésén alapult. Ez a rendszer természetesen csak állami támogatásokkal tudott működni, s konzerválta a görög műtrágyaipar magas termelési költség-színvonalát, illetve a kutatás és termékfejlesztés elmaradásához vezetett.

Egyéb állami jelenlét a mezőgazdaságban

Az állam közvetett szerepvállalása az élelmiszer-gazdaságban jelentős mértékű például az oktatás, a továbbképzés, a szaktanácsadás, a kutatás szervezése és segítése, a korszerű gazdálkodási ismeretek és szemlélet terjesztése, a környezetvédelmi problémák kezelése, az intézményfejlesztés esetében, illetve a kollektív marketing támogatásában. Ugyanakkor egyes speciális területeken (például lovasiskola fenntartása) ugyancsak szerepet vállal az állam.

Ausztria

1995-ig Ausztriában négy állami tulajdonú mezőgazdasági vállalat működött kb. 2500 hektár összterületen (Alvincz, 2000a). A gazdaságok közül ekkor egy 100 hektáros egységet privatizáltak. Ennek vagyona Bécsújhelyhez került, de a termőföld továbbra is az osztrák állam tulajdonában maradt. A megmaradt három állami tulajdonú gazdaság kft. formájában működik. A három állami társaság fő feladata kutatások, kísérletek végzése, amelyben az állami finanszírozás is szerepet játszik, de kiegészítésként saját kockázatra történő termelést is folytatnak. Ez utóbbi vonatkozik az áruértékesítő tevékenységre is. Az államtól kutatási céllal kapnak forrásokat, amelyek nélkül nem tudnák megoldani feladataikat.

A szóban forgó kft.-k a Mezőgazdasági, Erdészeti, Környezetvédelmi és Vízgazdálkodási Minisztériumhoz tartoznak. Felettük a tulajdonosi jogokat az ágazati miniszter gyakorolja. A cégek felügyelőbizottságaiba két főt a Mezőgazdasági, egy főt a Pénz-

ügyminisztérium, további két főt pedig maguk a gazdaságok delegálnak. A szövetségi kormány a társaságokat alapításkor 55 millió schillinggel tőkésítette fel. Ezen kívül a gazdaságok addigi felszerelése, így a gépek, berendezések, erőgépek, a gazdaságok egyéb tartozékai, az állatállomány, az ültetvények, a mezei leltár a társaságok tulajdonába kerültek. A kft.-k egyben valamennyi, a központi kormány által kivetett adó- és illetékmentességre jogosultak. Ugyanakkor mindaddig, amíg e társaságok kizárólagos tulajdonosa az állam, semmilyen állami támogatásban nem részesülhetnek.

Az előbbieken túl egyes kutatóintézetek kis parcellái is állami tulajdonban vannak. Említést érdemelnek még egyes tradicionális jelentőséggel bíró, speciális feladatokat ellátó állami intézmények: például a Spanyol Lovasiskola.

Írország

Történelmi okokból Írországban az állam tulajdoni hányada a mezőgazdasági művelés alatt álló földterületből elenyésző, alig egy-két százalékra rúg (Nemes, 2000a). E területek egy része állami oktatási intézmények, főleg mezőgazdasági egyetemek és főiskolák kezelésében van és oktatási, kutatási célokat szolgál. Emellett az ír Mezőgazdasági Minisztérium is rendelkezik néhány kísérleti gazdasággal. A Közlekedési Minisztérium, a Belügyminisztérium, illetve nagyvállalatok: az Ír Légitársaság, a víz- és az elektromos szolgáltatók szintén rendelkeznek földterületekkel, ezeken azonban vagy nem zajlik mezőgazdasági termelés, vagy csak elhanyagolható mértékben. Az egyetlen jelentősebb, földtulajdonnal bíró közintézmény az Ír Katolikus Egyház, azonban az egyházi kézben lévő birtokok is csupán a mezőgazdasági területek néhány százalékára rúgnak.

Hollandia

Hollandiában az állam közvetlenül nem avatkozik be a mezőgazdaság működésébe, legalábbis nem saját tulajdonban lévő vállalkozások, cégeken keresztül (Szabó, 2000). Közvetve azonban az állam fontos szerepet játszik a mezőgazdaságban. Három fő területet lehet kiemelni: az oktatást-továbbképzést, a kutatást és a szaktanácsadást.

A kormányzat agrárszektorra érintő szerepe az információáramoltatás, a többszintű oktatásfejlesztés és az ún. tudásközpontú gondolkodás és infrastruktúra terén érhető tetten. Ennek eredménye az országban egyedüli agráregyetemként működő Wageningeni Agráregyetem, az Agrárgazdasági Kutató Intézet és a Mezőgazdasági Kutatások Nemzeti Tanácsa létrehozása, amelyek szorosan kötődnek a holland Mezőgazdasági, Halászati és Természetvédelmi Minisztériumhoz.

A holland magán agrárvállalkozások sokat profitálnak az oktatási, kutatási, infrastruktúra-fejlesztésből, hiszen jól képzett munkaerőhöz és a legfejlettebb technológiához tudnak hozzájutni, illetve magas hozamú fajtákat és magas szintű technikát tudnak alkalmazni. Hasonlóan Dániához, Hollandiában is kiemelkedő a farmerek, mezőgazdasági termelők általános és szakmai műveltsége, s ez elősegíti, hogy könnyen be tudják fogadni a legújabb technológiai vívmányokat, illetve alkalmazkodni tudjanak a megváltozott agrárpolitikai és piaci viszonyokhoz. A fiatalokra különös hangsúlyt helyező gyakori továbbképzések is ezt a célt szolgálják. A regionális kutatási központok, illetve mintafarmok arra szolgálnak, hogy az újabb termelési tényezők használatáról testközelből is megismerkedjenek a termelők. Az információáramoltatás és részben a gyakorlati, alkalmazott kutatások költségei nagyrészt az államot terhelik, de annak finanszírozásába egyre inkább bevonják a termelőket képviselő érdekképviseleteket is.

A holland kormány nem végez konkrét, közvetlen marketingtevékenységet, de kü-

lőnféle (nemzetközi) kiállításokon próbálja ismertté tenni a hazai mezőgazdasági termékeket, illetve megfelelő szabályozással segíti a mezőgazdasági marketinget. A mezőgazdasági minisztérium egyik osztálya foglalkozik a nemzetközi kiállítások, szakmai találkozók és a külföldön működő holland mezőgazdasági missziók felügyeletével, valamint a mezőgazdasági attasék munkájának segítésével.

A mezőgazdaságnak és az államnak Hollandiában különösen súlyos környezetvédelmi problémákkal kell szembenéznie. A túl intenzív termelés komoly környezeti terheltséget okozott a holland tájnak, amelynek jelentőségét sokáig nem ismerték fel. A manapság egyre szigorúbb környezetvédelmi és élelmiszer-biztonsági előírások gyengítik a holland termelők gazdasági pozícióját. Válaszul környezetvédelmi szövetkezetek létrehozását is tervezik, amelyek hasonlóan a marketing és feldolgozás területén működő társaikhoz, fő szerepet játszhatnak a probléma gyakorlati megoldásában (például a sertés higtrágya elhelyezésében). E szövetkezetek létrehozása előmozdításában az állam is szerepet kíván vállalni.

Néhány tanulság

Az állami szerepvállalás sokrétű az Európai Unió tagországainak mezőgazdaságában. Az agrárpolitika különféle cselekvési területeket ölel fel. Az állami jelenlétnek két fő összetevője van. Az első, a mezőgazdaság hatékonyságának javítására összpontosít, a piaci kudarcok korrigálásával, a közjóságok előállításával és fenntartásával, illetve a gazdálkodás kereteinek kijelölésével és folyamatos alakításával. Az állami jelenlét második összetevője a nemzetgazdasági jövedelmeknek a mezőgazdaságból élők részére előnyös újraelosztását foglalja magába. Az eddigi agrárpolitikai gyakorlat alapján az *államnak a jövedelmek átcsoportosításában betöltött szerepe a hangsúlyosabb*.

Az Európai Unióban közösségi szinten az állami szerepvállalást a Közös Agrárpolitika jeleníti meg. A Közös Agrárpolitika szerteágazó szabályozási keretet teremt az agrárium szereplői számára. A CAP eddigi gyakorlata is azt bizonyítja, hogy közösségi szinten is az újraelosztás szempontjai a meghatározóak. A kilencvenes években a vidékfejlesztési programok révén történt némi arányeltolódás a mezőgazdaság hatékonyságának javítására, de a piacsabályozás elsődlegessége nem kérdőjeleződött meg.

Az állam nemcsak az Unió szintjén, hanem a nemzetállamok keretében is beavatkozik a mezőgazdaságba. Az egyes kormányzatoknak számottevő mozgásterük van elsősorban az intézményi rendszer kiépítésében és fejlesztésében, a gazdaságok működési feltételeinek kialakításában. Másként mondva, az állam nemzeti szinten jelentős szerepet játszik a piaci kudarcok ellensúlyozásában, a közjóságok előállításában és az externáliák kezelésében.

A mezőgazdaságba történő szerteágazó állami beavatkozás ellenére az állam nem vállal szerepet a mezőgazdasági termelésben, vagyis az állam mint gazdálkodó nem jelenik meg. Az EU-tagországokban nem működnek állami tulajdonú agrártársaságok sem. Az állam közvetlen agráriumbeli szerepvállalása más területeken jelenik meg. Így az erdőtulajdon, az erdőkezelés és erdőművelés esetében, amelyet az magyaráz, hogy az erdők, a táj és a környezet védelme olyan feladat, amely pusztán piaci úton nem oldható meg, illetve történeti fejlődés eredményeképpen korábbi királyi birtokok, nem művelt magánerdők, a magánszektor számára nem vonzó gyengébb minőségű erdők tulajdona és kezelése az államra maradt.

Az is előfordul, hogy az állam a mezőgazdasági inputpiacokon, a termelésben, az ár-meghatározásban és a forgalmi pályák megszervezésében vállal szerepet. Ez azonban kivételes eset, amellyel gyenge hatékonysága és magas támogatásigénye miatt felhagytak.

Az állam az Európai Unió legtöbb tagállamában rendelkezik földtulajdonnal, részt

vesz a földbérletben és aktív a jelenléte a földpiacon. De a földön üzletszerű gazdálkodással nem foglalkozik. Az efféle állami földpiaci jelenléteket birtokpolitikai, birtokszerkezeti, birtokformálási, üzemstruktúra-politikai, tájmegőrzési okok magyarázzák. Néhány sajátos esetben, így például oktatási és kutatási céllal állami földön állami intézményekben folyik gazdálkodás, de nem elsősorban üzleti céllal. Meg kell még említeni, hogy például folyók, lőterek, infrastrukturális létesítmények környezete – azok megfelelő működése érdekében – gyakran állami tulajdonban van.

Az állam közvetett szerepvállalása az agráriumban fontos tényező az oktatásban, tanácsadásban, továbbképzésben, a K+F tevékenység szervezésében, a környezetvédelmi problémák megoldásában, a kollektív marketing segítségével.

Az Európai Unió országainak tapasztalatait áttekintve kitűnik, hogy ott nem működnek állami tulajdonú agrártársaságok. Ez nem zárja ki azt, hogy Magyarországon ilyenek legyenek. Egyúttal mégis arra hívja fel a hazai döntéshozók figyelmét, hogy az állami szerepvállalás Unióban szokásos területeinek számbavételével a magyar agrártársaságok fennmaradását indokló megfontolásokat célszerű újragondolni. Felvetődik, hogy az uniós tapasztalatok és a hazai gyakorlat alapján (a helyi és az egyes társaságok sajátosságait mérlegre téve) milyen jövője legyen az állami agrártársaságoknak. Melyek azok a tevékenységek, amelyek állami keretek között folytathatók, és melyek azok a területek, ahol az állami szerepvállalás szűkítése vagy megszüntetése indokolt.

Irodalomjegyzék

- Alvincz József* [2000a]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Ausztria példája. Kézirat.
- Alvincz József* [2000b]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Németország példája. Kézirat.
- Burrell, A. – Oskam, A.* (szerk.) [2000]: *Agricultural Policy and Enlargement of the European Union*. Wageningen, Wageningen Press.
- Elek Sándor* [2000a]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Dánia példája. Kézirat.
- Elek Sándor* [2000b]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Finnország példája. Kézirat.
- Elek Sándor* [2000c]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Svédország példája. Kézirat.
- Fennel, R.* [1997]: *The Common Agricultural Policy*. Oxford, Oxford University Press.
- Fertő Imre* [1997]: Beilleszthető-e a magyar mezőgazdaság az Európai Unió agrárrendszerébe? *Európa Fórum*, 7. évf., 4. szám, 65–78. o.
- Fertő Imre* [2000a]: Az Európai Unió bővülésének hatása a magyar mezőgazdaságra. *Külgazdaság*, 44. évf., 9. szám, 67–76. o.
- Fertő Imre* [2000b]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Görögország példája. Kézirat.
- Grant, W.* [1997]: *The Common Agricultural Policy*. Macmillan, London.
- Harvey, D. – Ritson, C.* (szerk.) [1997]: *The Common Agricultural Policy*. Wallingford, CABI.
- Juhász Pál – Mohácsi Kálmán* [2001]: Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra. *Közgazdasági Szemle*, XLVIII. évf., 5. szám, 442–456. o.
- Nagy András* [2000]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Franciaország példája. Kézirat.
- Nemes Gusztáv* [2000a]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Írország példája. Kézirat.
- Nemes Gusztáv* [2000b]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Nagy-Britannia példája. Kézirat.
- Podruzsik Szilárd* [2000a]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Belgium példája. Kézirat.
- Podruzsik Szilárd* [2000b]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Olaszország példája. Kézirat.
- Podruzsik Szilárd* [2000c]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Portugália példája. Kézirat.
- Podruzsik Szilárd* [2000d]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Spanyolország példája. Kézirat.
- Szabó G. Gábor* [2000]: Állami szerepvállalás az agrárágazatban – Hollandia példája. Kézirat.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

„A demokráciát önmagáért kell szeretnünk!”

Kornai János előadása vietnami látogatása kapcsán

Kornai János akadémikust, a Harvard Egyetem és a Collegium Budapest professzorát a Közgazdaság-tudományi Kar kezdeményezésére a *Debreceni Egyetem díszdoktorává* avatta 2001 júniusában. Ezen alkalomból tartott előadást a kiváló tudós a Debreceni Akadémiai Bizottság nagytermében *Transzformáció demokráciával vagy anélkül – gondolatok egy vietnami látogatás után* címmel.

Kornai János egy közelmúltbeli vietnami látogatása kapcsán felmerült gondolatait osztotta meg a szép számú közönséggel. Az utazás apropóját az adta, hogy a magyar rendszerváltás hajnalán írt könyve, az „Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében” vietnami nyelven is megjelent. Bár a fordítás kiadása nem ment egyszerűen, ugyanis az ottani egyik nagy fővárosi könyvkiadó azzal utasította vissza a könyvet, hogy mondanivalója nem aktuális Vietnamban, végül is – a sors furcsa fintoraként a Kommunista Párt nyomdájában sokszorosítva – elkészült a kötet a látogatás idejére.

Vietnam hazánknál körülbelül négyszer nagyobb alapterületű, Kína, Laosz, Kambozsza és a Délkínai-tenger határolta délkelet-ázsiai ország közel 80 milliós népességgel. Az elmúlt időszak közel két számjegyű növekedési rátái ellenére az ország meglehetősen szegénynek számít, a vásárlóerő-paritáson számolt egy főre jutó GDP 1999-ben 1770 amerikai dollár volt.

Vietnam az utóbbi másfél évtizedben több jelentős lépést tett valamiféle piaci szocializmus (illetve talán piac+szocializmus) bevezetése terén. Az 1986-ban indult reformfolyamatot egyrészt az ösztönözte, hogy a Szovjetunió kezdődő válságával és szétesésével, valamint a szocialista rendszer felbomlásával megszűntek azok a jelentős segélyek és támogatások, amelyeket Vietnam kapott a kommunista tábortól. Másrészt a térségbeli nagy riválisnak, Kínának az 1970-es évek végén megkezdett reformfolyamata is például szolgált a vietnami vezetés számára. A reformintézkedések többsége ismerős lehet a kelet-közép-európai országok átmenetének történetéből: az árak felszabadítása, a mezőgazdasági kollektivizálás megszüntetése, a magánvállalkozások engedélyezése, a bankszektor privatizációja és az import liberalizálása. A reformok eredményeképpen becslések szerint a nemzetgazdaság GDP-jének legalább felét már ma is a magánszektor állítja elő (Magyarországon ez az arány körülbelül 33 százalékos volt az 1980-as évek végén). A hiánygazdaság eltűnt napjainkra, minden áru és szolgáltatás kapható, persze a lakoságnak csak kis része képes megfizetni a jómódhoz szükséges javak árait.

A gazdasági reformokkal párhuzamosan a politikai életben is bekövetkezett némi elmozdulás ugyan, de ez korántsem olyan mélységű, mint az a poszt-socialista országok

többségében megfigyelhető volt a régi rezsim fellazulása idején. A brutális represszió átalakult puha diktatúrává, de az alternatív, jól szervezett ellenzéki mozgalmak kialakulása még várat magára, így a többpártrendszer intézményi csírái sincsenek meg.

Kornai János számos előadása mellett több háttérbeszélgetésen is részt vett Vietnamban, ahol a politikai-gazdasági elit képviselőivel folytatott kötetlen eszmecsere. Az Indulatos röpirat helyi kiadásában lefordították tavaly írott önértékelését¹ is, melynek végén szerepel az a gondolat, ami nagyon felkavarta a vietnami vezetőket: „Abból a meggyőződésből (nem feltevésből, hanem meggyőződésből) indulok ki, hogy a kapitalista rendszer fölényben van a szocialista rendszerrel szemben.” Minduntalan megkérdezték tőle, hogy szerinte helyes-e, lehetséges-e a piac és a szocializmus kombinálása, összeházasítása. Kornai szerint hosszú távon a piaci mechanizmusok valódi érvényre jutásához ezzel konzisztens társadalmi rendszerre, vagyis kapitalizmusra van szükség. „Naiv reformereknek” nevezi azokat, akik a fent említett kombináció tartós sikerében hisznek. Őszintén bevallotta, hogy ő is a naiv reformerek közé tartozott pályája elején, de 1957-ben publikált első jelentősebb műve megírásakor (A gazdasági vezetés túlzott központosítása) már továbblépett ezeken az elgondolásokon.

A közvetlen vietnami élmények előadása után Kornai János demokrácia és piac viszonyának általánosabb összefüggéseiről beszélt. Két tételt fogalmazott meg ezzel kapcsolatban:

1. Léteznek olyan rendszerek, amelyek a kapitalista gazdasági berendezkedést ötvözik autoriter, zsarnoki politikai rendszerrel (például Franco Spanyolország 1939–1973 között, vagy Mexikóban az Intézményes Forradalmi Párt közel hét évtizedes uralma 1929-től).

2. Nincs olyan modern demokrácia, amelyik ne a piacgazdaság alapjain állna.

Vagyis a demokrácia maga után vonja a kapitalista berendezkedés szükségességét, de fordítva már korántsem ennyire egyértelmű a helyzet, ahogyan azt a fentebb említett empirikus példák is illusztrálják. A 2. tétellel kapcsolatban két jelentékeny történelmi kísérletről érdemes megemlékezni: az egyik a régi típusú, baloldali szociáldemokrácia, amely a szocializmus demokratikus úton történő bevezetését tűzte ki célul maga elé (legtovább ebben az irányban Svédország jutott), de a szociáldemokrácia főárama (vö.: Tony Blair és Gerhard Schröder nézeteivel) mára feladta ezt az elképzelést. A második kísérletként említhető reformszocialista irányzatok, amelyek valamilyen formában szinte az összes európai szocialista országban felbukkantak, szintűgy zsákutcába jutottak.

A tudós akadémikus ezek után prognózist adott a térség fejlődését illetően: szomorúan ugyan, de elképzelhetőnek tartja, hogy Vietnamban és az ebből a szempontból ide sorolható Kínának sikerül összeházasítani a kommunista diktatúrát a kapitalizmussal. Történelmi példák sora igazolja, hogy a kapitalizmus rendkívül rugalmas gazdasági rend, és bár talán leginkább a Max Weber-i protestáns etikával konform, ezen kívül többféle ideológiával, vallással és diktatórikus berendezkedéssel volt már összeegyeztethető az idők folyamán. Természetesen nem reménytelen a demokrácia ügye a régióban, de ezért külön meg kell küzdeni. Nálunk és térség többi országában ez a két folyamat történelmileg egybeesett, így a rendszerváltó európai országok hajlamosak megfedkezni arról, hogy a kapitalizmusra történő átállás nem vonja automatikusan maga után demokrácia kiteljesedését. Kornai fontosnak tartotta leszögezni: a demokráciára nem azért kell törekedni, mert praktikusabban, hatékonyabban összeboronálható a piaccal, hanem a demokráciát önmagáért kell szeretni és akarni.

¹ Kornai János: Tíz évvel a Röpirat angol kiadásának megjelenése után, *Közgazdasági Szemle*, 2000. szeptember, 647–661. o.

Alapvetően négy tényezőt lehet felsorolni akkor, amikor arra akarunk válaszolni, hogy miért előnyösebb a demokratikus berendezkedés a kapitalizmus számára. Először is a piacgazdaság gördülékeny, olajozott működéséhez jogállamra van szükség, független és tekintélyes igazságszolgáltatásra. Másodsor az üzleti, vállalati szféra érdekképviselése, érdekartikulációja jobban biztosítható egy plurális demokráciában. Harmadsorban egy demokrácia „nem tud bezárkózni”, nyitottabb a külvilág és a világpiacon felé, így nem is tud elszakadni annak trendjeitől. Negyedrészt a modern gazdasági életben elengedhetetlen kommunikációs és információs csatornák működése is hatékonyabb demokratikus körülmények között (a vélemény- és sajtószabadság fontossága). Még ha az előbbieken felsorolt tényezők meggyőzően bizonyítják is, hogy a piacgazdaság működéséhez jobban „passzol” az alkotmányos politikai berendezkedés, Kornai erőteljesen hangsúlyozta: a funkcionális logikával ellentétben semmilyen automatizmus nem garantálja, hogy a demokrácia győzedelmeskedik, csak azért, mert előnyösebb.

Az előadás végén visszatért a régió demokratizálódási esélyeinek latolgatásához Kornai János. A geopolitikai körülményekre utalva kifejtette, hogy a Szovjetunió szétesésének riasztó példája is óvatosságra inti az érintett országokat. Az ázsiai társadalmak értékrendjében hagyományosan kitüntetett szerepet játszó stabilitás felborulásától, az államok dezintegrálódásától tartanak a gyors demokratizálódás nemkívánatos következményeként.

Az előadás zárógondolataként a közgazdász professzor arra hívta fel a figyelmet, hogy a fejlett nyugati országok erőteljesen jelen vannak a térségben, és szerepvállalásuk valószínűleg fokozódni fog. Ez élesen különbözik a volt szocialista országok (köztünk hazánk) viselkedésétől, amelyek veszni hagyják a korábbi gazdasági-kulturális kapcsolatokat (ismeretes, hogy több ezer vietnami vezető és értelmiségi szerzett diplomát Magyarországon), arra hivatkozva, hogy nem kívánnak kötődni kommunista diktatúrákhoz. Ezt ahhoz hasonlította az akadémikus, mint amikor a frissen szabadult politikai fogoly elfordul a börtönben maradt társaitól. Az átmenet során szerzett tapasztalatok átadása, a változásokkal kapcsolatos félelmek, aggályok mérséklése erkölcsi kötelessége lenne a rendszerváltáson átesett országok vezetőinek, szakértőinek.

A hallgatói kérdésekre válaszolva az előadó hangsúlyozta, hogy a transzformáció hite szerint nem azt jelenti, hogy egy ördögi rendszerről áttérünk egy angyalira; a jelenlegi magyar kapitalizmusnak, sőt az érettebb, fejlettebb nyugati változatainak is megvannak a negatív vonásaik. Példaként az életünket elárasztó reklám- és hirdetésözönt hozta fel, mint a kapitalista berendezkedés jól ismert „kockázatát és káros mellékhatását”.

Több hozzászólás foglalkozott azzal, hogy mekkora befolyásuk lehet a térségben az európaiótól markánsan eltérő kulturális és történelmi tradícióknak. Válaszában Kornai János azt hangsúlyozta, hogy a predikció lehetőségei rendkívül korlátozottak, a társadalmi értékek és minták átalakulása nagyon hosszú folyamat, úgyhogy a kérdést bölcsen egy 50 év múlva megrendezendő újabb találkozó napirendjére utalta, mondván addigra biztos kiderül, merre indultak el ezen országok. Hozzátette, hogy azt a véleményt, miszerint az ázsiai népek részéről habitusukból fakadóan nincs is igazi igény a demokráciára, irritáló nyugati arroganciának tartja, és a térségben szerzett személyes tapasztalataival is ellentétes.

Másnap a kitüntetett díszdoktori címet ünnepélyes egyetemi tanácsülés keretében vette át Kornai János. *Muraközy László*, a Debreceni Egyetem Közgazdaság-tudományi Karának dékánja ismertette a jelölt életútját, méltatta tudományos és emberi kvalitásait, majd a Debreceni Egyetem Tanácsa a közgazdaság-tudomány területén elért, világszerte elismert eredményeiért és a magyar közgazdaság-tudomány fejlődésében játszott meghatározó szerepéért a díszdoktori (Doctor Honoris Causa) címet adományozta számára.

A közgazdász akadémikus beszédében előljáróban megköszönte a kitüntetést, amelyet különösen értékesnek és megtisztelőnek nevezett, hiszen egy nagy múltú Universitas fogadta ezzel példaképei sorába. Majd az ünnepségen frissen felavatott, a kutatói-oktatói pályájuk elején tartó egyetemi doktorokhoz (PhD) fordult, hogy néhány jó tanáccsal lássa el őket. Örömmel állapította meg, hogy jelenleg sokkal jobb lehetőségekkel rendelkeznek a fiatalok a kutatás területén, hiszen Kornainak az 1950-es években csak komoly konspiráció közepette, a határon titokban átcsempészett Samuelson-kötetből volt lehetősége autodidakta módon, a saját dolgozószobájának magányában elsajátítani a közgazdaságtan alapjait. Manapság szerencsére majdnem minden forrás és szakmai anyag elérhető és hozzáférhető a hazai egyetemeken és tudományos műhelyekben.

Felhívta a figyelmet arra, hogy a közgazdaság-tudomány tanulmányozását mindig kritikus szemmel kell végezni, hiszen még az elterjedt nézetek és elméletek is tartalmazhatnak tévedéseket és hibákat. Végezetül arra ösztönözte az ifjú közgazdászokat, hogy mindig törekedjenek a tudásuk exportálására, aktívan vegyenek részt a nemzetközi tudományos élet vérkeringésében, ugyanakkor soha ne feledjék: az igazi ihletet és a legeredetibb ötleteket az esetek nagy részében a hazai viszonyok, körülmények adják.

Jankovics László

Jankovics László, a Debreceni Egyetem Közgazdaság-tudományi-Kar, Közgazdaságtan Tanszék egyetemi tanársegéde

ÚJ KÖNYVEK

Körkép reform után

Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

(Szerkesztő: Augusztinovits Mária)

Közgazdasági Szemle Alapítvány, 2000. 423 o.

Recenzióban egy olyan könyvet szeretnék az olvasónak bemutatni, amely részben a magyar nyugdíjrendszer történetének főbb mozzanatait foglalja össze több szerző szemszögéből, részben foglalkozik jó néhány más, a témához kapcsolódó témakörrel is.

A szerkesztő, *Augusztinovics Mária* olyan szakemberek tanulmányait gyűjtötte egy kötetbe, akik valamennyien részt vettek a mai nyugdíjrendszer kialakulásának folyamatában, s nem feltétlenül közgazdászként. Így a tanulmánygyűjtemény multidiszciplináris áttekintést ad a nyugdíjreform utáni helyzetről, megvilágítva közgazdasági, (biztosítás)matematikai és szociológiai, sőt, néhol még nyelvészeti kérdéseket is. A könyv megírásával a szerzők célja egyrészt egy hiánypótló mű létrehozása volt, másrészt, hogy akár laikus olvasókat is tájékoztassanak, mind a nyugdíjreform lépéseiről, mind pedig az eredményképpen létrejött nyugdíjrendszerről és a még nyitva maradt problémákról.

A tanulmánykötet három nagy részre tagolódik. Az első rész „A kezdetektől az 1997. évi reformig” címet kapta, itt három szerző ismerteti azt a folyamatot, amely elvezetett a ma fennálló nyugdíjrendszerhez. Ez utóbbiról szól a második rész, amely már kilenc tanulmányt tartalmaz, s a kötet fő tartalmi blokkját alkotja. A harmadik rész tovább szélesíti látókörünket egyrészt elméleti kérdések, másrészt a nemzetközi környezet bemutatásával. Láthatjuk tehát, hogy a tanulmánysorozat tartalmilag összeillő és egymást jól kiegészítő témákat fűz össze a nagy gonddal megszerkesztett kötetben.

Az első részből két szerző tanulmányát emelném ki. *Szikra Dorottyának* a kötetet megnyitó tanulmánya két érdekes kérdést vizsgál a nyugdíjreform kapcsán: egyrészt, hogy a kötelező társadalombiztosítási és nyugdíjtörvény bevezetésének időpontja mennyiben tért el a nyugat-európaítól, másrészt, hogy a törvények által elért lakosság arányának tekintetében van-e különbség a magyar és a nyugat-európai fejlődési tendenciák között.

Az első kérdés vizsgálatából az derül ki, hogy a magyar jogrendben az első kötelező társadalombiztosítási törvények bevezetésének időpontja nem mutat lemaradást a nyugat-európai fejlődéshez képest, sőt a baleset- és betegbiztosítási törvények Kelet-Európában előbb születtek meg, mint a nyugati államokban. Megválaszolatlan kérdés marad azonban, hogy a kelet-európai országokban a kialakult ellátás színvonala hogyan viszonyult a nyugatihoz, nem volt-e alacsonyabb, illetve nem volt-e kevésbé hatékony

maga a rendszer. E kérdések megválaszolásához viszont a kelet-európai rendszerek összehasonlító vizsgálatára lenne szükség, ami mindeddig nem történt meg.

A második kérdés, amely az elért népesség arányára vonatkozott, két összetevőre bontható: kiket célzott meg a törvény, illetve hogy valójában hány embert sikerült elérnie. 1930-ig igaz volt, hogy a megcélzott lakosságból kimaradtak a mezőgazdasági munkások, akik a népesség jelentős hányadát tették ki. A betegség ellen és az öregség, illetve a rokkantság ellen biztosítottak köre már induláskor is alacsonyabb volt, mint Nyugat-Európában, és sajnos a mutató növekedési üteme is elmaradt a nyugati fejlődési tendenciától, e két tényező együtt véve halmozott elmaradást eredményezett. A szerző erre három pontban fogalmazza meg magyarázatát: 1. A megcélzott lakosságból kimaradt a kisiparos réteg, akik szintén a népesség jelentős hányadát képviselték, különösen az első világháború után. 2. Nem lett volna szabad a német rendszert úgy átvenni, hogy nem történt meg vagy a társadalmi viszonyok némethez közelivé formálása, vagy pedig a német szabályozás magyar viszonyokhoz való alakítása. 3. A magyar modernizációban kitűzött sajátos cél, azaz a hagyományos családmódel erősítése szintén kizárt bizonyos embereket a biztosítottak köréből, mégpedig a nők többségét. Jóllehet általános és kötelező biztosítás lett volna a reform célja, a valóságban azonban egyes rétegeket nem ért el a törvényi szabályozás.

Katharina Müller tanulmánya azért különösen fontos ebben a kötetben, mert – mint azt a szerzők előszavukban is kiemelik – független, külföldi szakértőként vállalkozott arra, hogy összefoglalja gondolatait. Tanulmányában bemutatja az új chilei és argentin nyugdíjrendszert, amelyekre erősen támaszkodnak a kelet-európai reformok. Ezt a folyamatot a Világbank is támogatta, különösen a chilei típusú vegyes rendszert javasolva a kelet-európai államoknak. Ennek bevezetéséhez azonban az argentin (szintén vegyes) rendszer kialakításán keresztül vezet az út, amelyet hatékonyság szempontjából maga a Világbank sem talált megfelelőnek. Nyilvánvaló azonban, hogy egyetlen nyugdíjrendszer sem lesz soha tökéletes, hiszen már a célok tekintetében is viták bontakoznak ki a különböző szervezetek és szakértők között.

A tanulmány az 1997. évi nyugdíjreformhoz elvezető utat is objektív módon közelíti meg. Részletesen bemutatja a reformban részt vevő szereplőket, célkitűzéseiket, eltérő motivációjukat. Lezárásként pedig a magyar, a cseh és a lengyel viszonyok összehasonlítására kerül sor, megállapítva, hogy bár hasonló volt a kiinduló helyzet, mégsem volt azonos a reformhoz vezető út és annak eredménye a három ország esetében. Elmondhatjuk, hogy a lengyel és a magyar nyugdíjrendszer között több a közös vonás (mind a kialakulás folyamata, mind pedig a fennálló mechanizmusok tekintetében), mint a cseh és a magyar rendszer között.

A kötet második részéből szintén két tanulmányt mutatnék be részletesebben. Elsőként *Máté Levente* írását, aki logikusan követhető lépésekben vázolja fel, hogyan kerül megállapításra az öregségi nyugdíj. E folyamatnak – a 2001-től alkalmazandó törvényi szabályozás szerint – nyolc lépcsőfokát különböztethetjük meg: 1. a béridőszak megállapítása, 2. a befogadási korlát alkalmazása, 3. a béridőszak érvényességének vizsgálata, 4. az esetleg érvénytelennek bizonyuló béridőszak érvényessé tétele, 5. a keresetek nettósítása, 6. a nettósított keresetek valorizációja, 7. az átlagkereset meghatározása, 8. a degresszió alkalmazása. Nem mondhatjuk ugyan, hogy a fentieket végigkövetve minden olvasó meg tudja állapítani saját nyugdíját, de hogy magát a mechanizmust megérti, abban bizonyosak lehetünk. Külön foglalkozik a szerző az ún. speciális kedvezmények ismertetésével. Így megtudhatjuk, hogy mi a minimumszabály, a résznyugdíj, a csökkentéssel vagy nélküle történő elrehozás, és hogyan növekszik a nyugdíj.

A másik tanulmány *Matits Ágnes* tollából származik. Ebben 1993 és 2000 között követhetjük végig a magyar nyugdíjpenztárak kialakulását és működésének néhány már

most levonható eredményét. 1993-ban sor került az önkéntes nyugdíjpénztárak megalakulására, azonban csak 1998 januárja után (amikor is a magánnyugdíjpénztárak megalakultak) jött létre teljes formában a mai rendszer. Azóta nyilvánvalóvá vált, hogy az önkéntes nyugdíjpénztárak nemcsak adómegtakarításra adnak lehetőséget, hanem főként a nyugdíjazáshoz közel álló lakosság számára nyújtanak megtakarítási formát.

A szerző felhívja a figyelmet a magánnyugdíjpénztárak piacán megfigyelhető koncentráció jelenségére, amely az önkéntes pénztárak piacán is jelen van, de kisebb mértékben.

Fontosnak tartom megemlíteni, hogy *Matits Ágnes* kiemeli a nyugdíjreform folyamatában azt a negatív jelenséget, hogy a társadalom tájékoztatása kimaradt a törekvések közül, ami erősítette a lakosság bizonytalanságát a rendszerrel szemben.

Kitér még a szerző a kis pénztárak kérdésére is, megkockáztatva azt a kijelentést, hogy ezek a további koncentrációs folyamatban akár el is tűnhetnek a magyar piacról, annak ellenére, hogy vitathatatlan érdemeik vannak a nyugdíjreform sikerében, hiszen számos gyengeségére felhívták a figyelmet, segítve a problémák kezelését is.

Matits Ágnes tanulmánya feszeget még nyelvi kérdéseket is a nyugdíjpiac szereplőinek elnevezésével kapcsolatban, illetve röviden bemutatja a magyar nyugdíjpénztárak üzemeltetésének szervezeti megoldásait és a munkáltatói pénztárak szerepét.

A harmadik részből a szerkesztő, *Augusztinovics Mária* tanulmányára hívnám fel a figyelmet. Ebben elsőként alapvető fogalmak meghatározásával találkozhatunk az újraelosztás tartalmi és mérési vonatkozásaiból. Definiálja a nyugdíj-biztosítási rendszert, a munkanyugdíjat, az életjárulékot, az életjáradékot, az újraelosztást és a megtérülési rátát.

Foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy mikor tekinthető egy újraelosztás biztosítási szempontból korrektnek és mikor nem. A szerző azt állapítja meg, hogy egy újraelosztás ebből a szempontból akkor nem lesz korrekt, ha az egyének és/vagy csoportok között differenciálást tapasztalunk a megtakarítási ráták tekintetében; korrektnek nevezhetünk egy újraelosztási mechanizmust abban az esetben, ha a megtakarítási rátát alakító tényezők kizárólag a halandósági kockázat megosztásából fakadnak. Kérdés persze, hogy korrektnek nevezhetünk-e egy olyan újraelosztási mechanizmust, amely a fenti értelemben tökéletesen korrekt, de tartósan mindenkitől több vagy kevesebb járulékot szed be a szükségeshez képest. Ez a kérdés magában rejti azt a tény is, hogy a valóságban egy modellben sohasem lesz az ún. külső hagyaték zérus (e hagyaték forrása ugyanis éppen ebből származik).

Ma is nyitott marad a „teljes kockázatközösség” fogalma, azaz, hogy kiket tekintünk e közösség tagjának (gondoljunk csak azokra, akik meghalnak, mielőtt nyugdíjba vonulnának, vagy a középiskolásokra, akik élnek, de nem keresnek stb.). Összefoglalva: a jövőben a témakör makroökonómiai lezárására lesz szükség.

Végül *Gerencsér László* írásával szeretnék még foglalkozni, amely a nemzetközi környezet tárgyalásával szélesíti látókerünket. Részletesen elemzi, hogy milyen pontokon milyen különbségeket találunk az Európai Unióban meglévő nyugdíjrendszerekben. Megállapítja, hogy az első nyugdíjtörvények folyamatos változásokon mentek keresztül mind a bevont lakosság, mind a nyugdíjtípusok, mind pedig az ellátások egységesítése terén. Különbségeket találunk az egyes országok között számos vonatkozásban: az állami hozzájárulás és támogatás formáiban, a nyugdíjkorhatár tekintetében, a nyugdíjra jogosító idő szerepében, a nyugdíjformulában, a nyugdíjak növekedési technikájában, a rokkantsági nyugdíjra vonatkozó előírásokban, a felügyeleti és szabályozó szervek vonatkozásában stb.

Hasonló részletezettséggel tárgyalja a tanulmány az Európai Unión belül mozgó munkavállalók szociális biztonsági rendszerét, ezen belül is a nyugdíjra vonatkozó speciális szabályokat. Máté Levente írásához hasonlóan követhetjük végig azokat az

elveket és számítási mechanizmusokat, amelyek segítségével a tagországok között mozgó munkások induló nyugdíját megállapítják. Lezárásként a harmonizációs törekvések bemutatására kerül sor, amelynek fő célkitűzése a meglévő rendszerek koordinációja, megtartva a „szociális politikák összefogása” és az egyenlő elbánás elvét.

Érdekes kézbe venni ezt a kötetet, mert az előbbiekben bemutatott tanulmányokon túl még számos érdekes és szakmailag értékes írást tartalmaz arról a folyamatról, amely a jelenlegi társadalombiztosítási rendszerhez elvezetett.

Az ismertetett tanulmányokon túl a kötet foglalkozik még olyan érdekes és szakmailag fontos kérdésekkel, mint a nyugdíjformula változtatásának lehetősége és hatása az induló nyugdíj nagyságára és arányára (*Antal Kálmánné – Borlói Rudolf – Réti János*); a hozzátartozói ellátások területén bekövetkezett változásokkal és problémáival (*Réti János*); hogyan lehetne megoldani a rokkantsági biztosítás magánnyugdíjpénztárba történő bevonását (*Bod Péter*); milyen politikai kockázatok veszélyeztetik a nyugdíjak kiszámíthatóságát (*Czucz Ottó*); s végül érdekesnek tartom, hogy egy szociológiai jellegű írás is olvasható a könyvben (*Ferge Zsuzsa*), amely a tiszta és a homályos társadalmi szerződések kérdéseit vizsgálja a nyugdíjpiac vonatkozásában.

A kötet igényes formában jelent meg a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában. A tartalmi szempontból is kiváló tanulmánygyűjtemény szerkezetileg jól tagolt, hibáktól mentes, szemléletes, tetszetős formában kerül az olvasó kezébe. A kötetet áttekinthető tartalomjegyzék nyitja meg a szerzők előszavával, és egy angol nyelvű rövid ismertetőket tartalmazó fejezet zárja, amit ugyan a tartalomjegyzék nem jelöl, de a külföldi szakemberek számára hasznos tájékoztató lehet.

Hadházi Edit

ÚJ KÖNYVEK

Lőrincné Istvánffy Hajna: Pénzügyi integráció Európában

KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2001.

Lőrincné Istvánffy Hajna egyetemi tanár, a nemzetközi és az európai pénzügyek kiváló ismerője nagy ívű könyvvel ajándékozta meg a téma iránt érdeklődő szakmai és szélesebb körű olvasóközönséget. A „Pénzügyi integráció Európában” című könyv igazi újdonsága a témakör átfogó megalapozásában és árnyalt megközelítésében rejlik. Ez egyrészt azt jelenti, hogy a szerző nemcsak szigorúan az európai pénzügyi integrációs folyamat bemutatására és elemzésére vállalkozik, hanem azt elhelyezi a nemzetközi pénzügyi folyamatok alakulásának keretében; illetve olyan fontos kérdéskörök elemzésével is foglalkozik, amelyek hatnak a pénzügyi integráció sikeres megvalósulására, de nem pénzügyi természetű problémák. Másrészt megközelítése nem követi a sokszor szokásos egyoldalú vizsgálatot: vagyis a könyvben a pénzügyi integráció nem azonos a gazdasági és monetáris unió (EMU) megvalósításának folyamatával, hanem annak ez csak az egyik oldala – ez a hivatalos, makroszintű gazdaságpolitikai oldal. A másik vetület viszont maga a pénzügyi piacok integrációjának folyamata, vagyis a mikroszintű, a piacokon végbemenő spontán előrehaladó integráció vizsgálata.

A szerző a végbemenő folyamatoknak mind a két szálát részletesen vizsgálja. Elemzi azokat az összefüggéseket, amelyek egymásra hatottak a pénzügyi piacok liberalizálásában: vagyis, hogy milyen lépéseket követelt meg maga az EU egységes belső piacának működése, és mely lépéseket kényszerítettek ki a pénzügyi piacokon lezajlott robbanásszerű változások. Természetesen a könyv legnagyobb részét az EMU működéséhez kapcsolódó kérdések igen alapos elemzése teszi ki. Ezen belül kerül sor az optimális valutaövezet elméleti összefüggéseinek vizsgálatára és az EU tényleges helyzetével történő összevetésre, a gazdaságpolitika újfajta gyakorlásának elemzésére, az egységes monetáris politika működési kereteinek elemzésére és az euró működésének vizsgálatára.

A könyv *első fejezetében* megismerkedhetünk a nemzetközi valutáris rendszer fejlődésének főbb szakaszaival: az aranystandard-rendszer működésével, az aranydeviza-rendszer létrejöttének körülményeivel, a valutáris blokkok kialakulásával, a második világháborút követő dollárdeviza-rendszerrel és Európa két részre szakadásának pénzügyi következményeivel. E fejezet utolsó részében a Marshall-segély elindításával összefüggő amerikai megfontolások és a támogatásoknak a nyugat-európai stabilizációban játszott kiemelkedő fontosságú szerepének pontos, lényegre törő értékelését olvashatjuk. Az európai integrációval foglalkozók számára is érdekes adalékuul szolgálnak az integráció mint Európa egysé-

gesüléséhez kapcsolódó fogalom eredetének és a hivatalos politika síkján való használatának kialakulásáról írottak: sem Churchill, sem Marshall nem használta még ezt a fogalmat, bár azonos tartalmú kérdésekről beszéltek. Először egy 1947-es amerikai kormányhivatali anyagban jelent meg Európával összefüggésben az integráció.

A *második fejezet* az Európai Közösség keretében kialakult valutáris együttműködés történetének főbb szakaszait mutatja be. Az előzmények bemutatása után megismerhetjük a Werner-tervet, amely a gazdasági és monetáris unió megvalósítására irányuló első kísérlet volt, és számos, előre nem várt kedvezőtlen körülmény miatt nem sikerült megvalósítani. Részletes képet kaphatunk az Európai Monetáris Rendszer (EMS) létrehozását megelőző vitáról, amely a Közösség egymástól élesen elkülönülő árfolyam-politikát folytató két országcsoportja között zajlott. A fejezetben bemutatásra kerülnek az EMS alkotóelemei, működési mechanizmusa és fejlődési szakaszai. Az integrációs folyamatnak nagy lendületet adott az Egységes Európai Okmány (SEA) elfogadása, ezért a továbbiakban ennek fényében folytatódik a pénzügyi integrációs folyamat bemutatása. Egyrészt maga az EMS működése is új közegbe került, másrészt az egységes piac kialakítása a pénzügyi piacok egységesítését: a tagországok közötti tőkeforgalom teljes liberalizálását és a pénzügyi szolgáltatások korlátozásmentes áramlásának megvalósítását igényelte. Az árfolyam-stabilizáció érdekében a még szabadabbá vált áru- és tőkeforgalom kialakulása kapcsán a korábbinál szorosabb monetáris koordináció kialakítása elengedhetlenné vált. A közösségi válasz egyértelmű volt: az egységes piac sikeres működése nem képzelhető el a gazdasági és monetáris unió (EMU) létrehozása nélkül. Az EMU megvalósításának tervét a Delors-jelentés tartalmazta részletesen, amelyet a Maastrichti Szerződésben szentesítettek – a fejezet az EMU létrehozására irányuló három szakasz feladatainak bemutatásával zárul.

A *harmadik fejezet* a pénzügyi piacok integrálódásának témakörével foglalkozik. Ebben a fejezetben ismerheti meg az Olvasó a folyamatok másik oldalát, vagyis a hivatalos politika szintjén tett lépések mellett a piacokon lezajló integrációs folyamatot. A monetáris politika harmonizációja, illetve egységessé válása valóban elképzelhetetlen a piacok szoros összefonódása nélkül. A fejezetben megismerkedhetünk a pénzügyi piacok integrációjának mérési-minősítési szempontjaival, szerkezeti jellemzőivel. Részletes elemzésre kerül a közvetett és a közvetlen finanszírozás tartalmi jelentése, a bankorientált és a piacorientált pénzügyi rendszerek jellemzőinek és a pénzügyi innovációk robbanásszerű fejlődésének bemutatása. Az európai pénzügyi piacok fejlődése kapcsán az euró- és xenopiacok létrejöttéről és azoknak az EU-tagországok pénzügyi rendszereire gyakorolt hatásairól olvashatunk alapos elemzést.

A nemzeti pénzügyi struktúrák fejlettségének értékelésekor óvatosságra és árnyalt megközelítésre hívja fel a figyelmet a szerző. Kétségeit is megfogalmazza azzal a napjainkban elterjedt megközelítéssel szemben, miszerint az a pénzügyi rendszer tekinthető fejlettebbnek, ahol a banki közvetítői tevékenység súlya kisebb és a finanszírozás alapvetően közvetlen formában történik. Hiszen ebben az esetben – ha a pénzügyi piacok minősítése kapcsán megismert mutatók közül a bankrendszer relatív súlyára vonatkozó két indexből, és az értékpapír típusú hitelek jelentőségét tükröző, valamint a pénzügyi rendszer nemzetköziesedését, nyitottságát mutató indexekből képzett átlag alapján minősítenénk az egyes országok pénzügyi rendszerének fejlettségét – a piacorientált rendszerű Kanada és USA pénzügyi rendszere lenne a világon a legfejlettebbnek tekinthető, és a bankorientált rendszerű Németország és Ausztria állnának a sor végén. A fejezet utolsó részében az EU egységes pénzügyi piacára – a hitelintézetek tevékenységére és a befektetési szolgáltatásokra – vonatkozó irányelvek ismertetésére kerül sor.

A *negyedik fejezet* a Maastrichti Szerződéssel, az abban lefektetett EMU-menetrend szakaszainak tartalmi jellemzőivel foglalkozik. Részletesen megismerhetjük az EMU

terve mögött meghúzódó politikai és gazdaságpolitikai motivációkat, az egyes tagországok számára meghatározó és határozottan képviselt álláspontokat és érdekeket. A szerző az EMU-tagságra való alkalmasság bizonyítását szolgáló konvergenciakritériumok elemzése kapcsán a mutatók szintjén elvárt nominális konvergencia és a mögöttük meghúzódó reálkonvergencia közötti kapcsolatot is vizsgálja. E fejezetben kerül sor az Európai Monetáris Rendszer 1992–1993-as válságának elemzésére, a Stabilitási és Növekedési Egyezmény megkötésének értékelésére és a Konvergenciajelentés bemutatására is.

Az *ötödik fejezet* a monetáris unió gazdaságtanával foglalkozik, és a szakirodalomban lefektetett elméleti alapok tükrében elemzi az EMU helyzetét és az egységes valuta bevezetéséből származó előnyöket-hátrányokat. A fejezet elején a *Robert Mundell* nevéhez fűződő optimális valutaövezet-elmélettel és az azt továbbfejlesztő, illetve kritikával is illető elméleti megfontolásokkal ismerkedhet meg az Olvasó. Külön vizsgálat tárgyát képezi a monetáris unió árszint-stabilizáló hatásának elemzése. Ebben az összefüggésben fontos kérdés az is, hogy az EU jegybankja mennyire képes megszerezni politikája iránt a bizalmat, mennyire tartják hitelesnek a gazdasági élet szereplői. Az infláció és a munkanélküliség közötti összefüggések sokoldalú elemzésére, a Phillips-görbe gyakorlatban való helytállásának vizsgálatára is sor kerül. A fejezet legizgalmasabb része az optimális valutaövezetről szóló szakirodalomban kulcsszerepet játszó „aszimmetrikus sokkhatások” problematikájának elemzése.

Az ország- vagy régióspecifikus keresleti vagy kínálati oldalon jelentkező váratlan változások a monetáris unió működésében súlyos feszültségeket okozhatnak, ha nem állnak rendelkezésre megfelelő sokk-abszorpciós mechanizmusok. Ezek a mechanizmusok mindenekelőtt rugalmas tőke- és munkaerőpiacot, másrészt megfelelő költségvetési transzfermechanizmus működését jelentik. Nagyon fontos, hogy a monetáris unióban részt vevő országok minél diverzifikáltabb gazdasági szerkezettel rendelkezzenek és konjunktúraciklusaiuk egybeessenek. Nagy kérdés, hogy az EMU a termelési szerkezetek hasonlóságát erősíti-e vagy növekvő specializációt eredményez, ami a ciklusaszinkronitás erősödése miatt a specifikus sokkok valószínűségének növekedésével jár. A szerző hangsúlyozza, hogy az uniós országoknak újra kell gondolniuk makrogazdasági politikájukat, és meg kell találniuk azokat a piaci és politikai eszközöket, amelyekkel az igazodás gyorsan és viszonylag alacsony jövedelemvesztéssel végbemehet.

A *hatodik fejezet* a makrogazdasági eszköztár módosulását elemzi. Mindenekelőtt a nemzeti szintű árfolyam-politikai eszköz feladásával összefüggő megfontolások elemzésére kerül sor. Itt hívja fel a szerző a figyelmet arra, hogy a közös pénzhasználat nyomán a korábbi külgazdasági kapcsolatok jelentős része belsővé vált: a fizetési mérleg tartalma leszűkült, kevesebb partnerrel szemben kell ügyelni az egyensúlyra. A költségvetés-politikai mozgástér elemzése a nemzeti költségvetési politika szuverenitásának vizsgálatán alapul. Itt külön mutatja be az adóharmonizáció területén eddig elért eredmények és korlátok, másrészt a sokkok kezelésében nagy szerepet játszó állami támogatásokra vonatkozó szigorú bizottsági jóváhagyási és ellenőrzési hatásköröket.

Nagyon alapos és számtalan tanulsággal szolgál a munkaerőpiac rugalmasságáról szóló alfejezet. Az elméletek kapcsán már olvashattuk, hogy milyen kitüntetett szerepe van a monetáris unió sikeres működésében a munkaerő szabad mozgásának is. A szerző hangsúlyozza a reálbéreknek a konjunkturális ciklusokhoz igazodó rugalmas változtatását elősegítő munkaerő-piaci ármechanizmussal rendelkező országok előnyösebb helyzetét. A munkaerő mobilitásának kérdését nem csak országok, illetve régiók, hanem ágazatok közötti mobilitási oldalról is vizsgálja a szerző, hiszen strukturális sokkok esetén valóban az a lényeges kérdés, hogy mennyire lehetséges az egyik ágazatban feleslegessé váló munkaerőnek egy másik ágazatba való átáramlása. Ebben az esetben az áttelepülési

költségek megtakaríthatók, viszont társadalmi szinten komoly átképzési költségek jelentkeznek. A reálbérszint elégtelen rugalmassága, illetve a munkaerő alacsony fokú mobilitása sikeresen ellensúlyozható a rugalmas ügylettípusok térhódításával. A fejezet utolsó része a közösségi sokkfelszívó eszközökkel foglalkozik. Ebben a közös regionális politika keretében nyújtott támogatások előtt álló célkitűzésekkel és a strukturális alapok feladataival ismerkedhet meg az Olvasó, majd az EU közös költségvetése fejlődésének és működésének átfogó elemzése következik.

A *hetedik fejezet* az EMU intézményrendszerével ismerteti meg. Megismerhetjük az Európai Központi Bank és a Központi Bankok Európai Rendszerének feladatait, felépítésüket, a követendő monetáris stratégiát és az alkalmazott eszköztárat. A követendő monetáris stratégia kapcsán a szerző bemutatja a leggyakrabban alkalmazott formákat: az árfolyam-paraméterek használatát, a monetáris aggregátum meghatározását, a közvetlen inflációs cél meghatározását és a valutatanács típusú monetáris politikát. Ezek tükrében ismerhetjük meg az EMU esetét, ahol az árstabilitást abszolút prioritásnak tekintő ECB sajátos monetáris stratégia követésére vállalkozott: a pénzmennyiség szabályozására és a direkt inflációs paraméterek kitűzésére épülő stratégia kombinált alkalmazására kerül sor. Az ECB monetáris eszköztárának bemutatása előtt megismerheti az Olvasó a legfontosabb eszközöket: az alapkamatláb meghatározását, a repó tartalmát, a nyíltpiaci műveletek négy alaptípusát és a kötelező minimális tartalékráta előírásának lényegét. A fejezet második részében az egységes monetáris politika hatékonysága értékelési szempontjainak vizsgálatára kerül sor. Kiemelt figyelmet kap az árstabilitási cél megvalósulásának kérdése. A szerző kiemeli, hogy a monetáris politika minősítésekor nem hagyhatók figyelmen kívül az árfolyam-konzekvenciák sem: bár az ECB-nek nincs közvetlen árfolyam-politikai döntési jogköre, monetáris politikájával befolyást gyakorolhat a közös valuta árfolyamának alakulására. Itt tér ki a szerző az euró árfolyamának minden korábbi várakozással ellentétes, folyamatos esésének értékelésére: a monetáris politika hatása jóval csekélyebb mérvű volt, mint ahogy eredetileg sokan feltételezték, a monetáris politika által felmutatott stabilitás ellenére gyengült a közös valuta árfolyama.

A *nyolcadik fejezet* részletesen vizsgálja az egységes valuta bevezetésének kérdéskörét. A közös pénzre való áttérés gazdasági motivációinak tárgyalása után a konkrét jogszabályi háttér kerül bemutatásra. A fejezet további részeiben az euró piaci hatásairól, az áru- és pénzügyi piacokra, mindenekelőtt a deviza- és tőkepiacok működésére gyakorolt hatásairól olvashatunk. Tanulságos az euró bevezetését megelőző felfokozott devizapiaci várakozásokról szóló magyarázat, hiszen a közös pénz bevezetését megelőzően valóban emiatt túlértékeltté váltak az EMU-tagországok valutái, ami így részben indokoltta is tette az euró árfolyamesését. Emellett természetesen további magyarázatokat is ad a szerző a bekövetkezett események értelmezéséről. Az árfolyamesés és az export-versenyképesség alakulásáról, valamint a külföldi beruházók vonzására gyakorolt hatásairól is árnyalt képet kaphatunk. A fejezet végén az európai pénzügyi struktúrákban elindult változásokról olvashatunk: a hagyományosan bankorientált rendszer piacorientált – a közvetlen finanszírozást preferáló – rendszer felé kezd elmozdulni, a vállalatok tőzsde iránti érdeklődése fokozódott.

Az *utolsó fejezet* túllép az EU-Európa keretein és az EU-n kívüli európai országok helyzetét, pénzügyeit vizsgálja annak fényében, hogy mikor beszélhetünk egy valóban egységes európai pénzügyi rendszerről. A fejezet részletesen foglalkozik az átalakulási folyamattal, annak gazdasági és pénzügyi hátterével. A piacgazdasági átmenet árfolyampolitikai dilemmáit vizsgálva a szerző bemutatja az egyes országokban alkalmazott árfolyam-politikai koncepciókat, a kialakított árfolyam-rendszereket. Külön érdekes kérdéskör az új pénzeszköz bevezetésének vizsgálata, hiszen ebben a térségben számos újonnan függetlenné váló ország esetében került sor erre a lépésre. Olvashatunk az át-

alakulási folyamat értékeléséről, az Európai Unióhoz való közeledés főbb lépéseiről, az Európai Megállapodások tartalmáról és az azóta született legfontosabb döntésekről és dokumentumokról. Végül az EMU-tagság felé vezető út kulcskérdései kerülnek elemzésre: az ERM II-tagság követelményei és az ECB feltételes intervenciók támogatásának értékelése. A szerző hangsúlyozza, hogy az aszimmetrikus sokkok bekövetkezésével járó problémák, a sokkfelszívás nehézségei, a közösségi sokk-abszorpciók mechanizmusok hatékonyságával kapcsolatos kérdőjelek semmiben sem különböznek az új EU-, illetve EMU-tagok esetében a korábbiaktól; ugyanakkor az EMU-taggá váló átalakult piacgazdaságok sokkérzékenysége lényegesen nagyobb, mint a tradicionális piacgazdaságoké.

A könyvben feldolgozott óriási mennyiségű szakirodalom és hivatalos dokumentum, az árnyalt, sokoldalú elemzések, a problémaorientált megközelítések mind értékes és tartalmas munkává teszik a „Pénzügyi integráció Európában” című könyvet. A pénzügyi integráció és különösképpen az immáron fél éven belül kézzelfogható valósággá váló euró működése iránt érdeklődő szakemberek és diákok számára egyaránt egyedülálló lehetőség, hogy egyetlen könyv elolvasásával mindazt megérthessék, amit az európai pénzügyekről és a monetáris unióról tudni lehet és érdemes. Érdemes, mert minket is érint.

Kengyel Ákos

Kengyel Ákos, a Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem Világgazdasági Tanszék Európa Csoportjának egyetemi adjunktusa.

Az árfolyam-biztosítás Magyarországon (I. rész)

dr. Botos Balázs
vezérigazgató

A Magyar Nemzeti Bank elsődlegesen a Kormány antiinflációs politikájának támogatása érdekében 2001. május 3-tól $\pm 15\%$ -ra szélesítette ki a forint intervenció sávját. A forint „élt is” a lehetőséggel, s mintegy másfél hónap alatt jelentősen megerősödött. A felértékelődés pedig az alapvető közgazdasági összefüggéseknek megfelelően különböző módon ugyan, de az alapvető makrogazdasági mutatókra is hatást gyakorol. Kedvezően befolyásolja az importőrök teljesítményét, visszavetheti ugyanakkor az exportot.

Az eléggé egyértelmű, hogy az árfolyamsáv kiszélesítése az exportáló vállalatok zömének jövedelmezőségére kedvezőtlen hatású. Hogy kit, milyen mértékben érint, hogyan befolyásolja végső soron a gazdaságpolitikai prioritást jelentő exportot, s kinek milyen tennivalói vannak a káros következmények tompítása érdekében – ez már eléggé vitatott. Az egyik leginkább érintett ágazat, az élelmiszer-gazdaság exportja ebben az évben mintegy 10 százalékkal esett vissza, s az ebből fakadó veszteséget 30 milliárd Ft-ra becsülik, de ennek nyilvánvalóan csak egy része írható az árfolyamsáv szélesítésének rovására.

Jelentős, 10 milliárd nagyságrendű veszteségről szólnak a turisztikai ágazat beszámolóí is, hiszen a már korábban, devizában megkötött árak későbbi módosítására nincs mód, de ha lenne is, ez további versenyképesség-csökkenéshez vezetne. A veszteség különösen a külföldi turisták beutaztatásával foglalkozó vállalkozásokat érinti. Az alacsony exportjövedelmezőség miatt hasonlóan rossz a helyzet a textil- és bőriparban, valamint a gépipar egyes ágazataiban.

Vállalati nagyságrendeket tekintve egyértelmű, hogy a leginkább veszélyeztetett kört a kisvállalatok jelentik. Ennek okai sokrétűek, de feltétlenül meg kell említeni, hogy:

- a kisvállalatok között igen nagyarányú a nettó exportőrök száma,
- ezen vállalati kör adottságainál fogva a legkevésbé felkészült a kedvezőtlen hatások elleni védekezésre,
- alig rendelkeznek devizaadóssággal, amelynek árelőnye most kompenzálná a kieső jövedelmeket.

Amikor tehát megállapítható, hogy az árfolyam-ingadozásokból származó gazdasági kockázatok minden gazdaságban megjelenhetnek, s kezelésükre kialakultak a pénzügyi eszközök, azt is rögzíteni kell, hogy a leginkább védtelen és felkészületlen gazdálkodóknak átmeneti segítséget kell adni. Ezt ismerte el a kormány is, amikor a KKV szektor alkalmazkodását segítő intézkedéscsomagot elfogadta.

Az intézkedéscsomag egyik eleme az árfolyam-biztosítás bevezetése. Bevezetésről kell beszélni, jóllehet ennek a biztosítási terméknek már jelentős múltja van Magyarországon.

1981-ig az akkor – egyedüliként létező – politikai kockázatok elleni biztosítás magában foglalta az árfolyam-biztosítást is. 1981-ben a korábbi időszakhoz képest jelentős változáson ment keresztül az exporthitel-biztosítási rendszer. Ennek keretén belül az állam különválasztotta az árfolyamkockázat-biztosítást a politikai kockázatú módozatoktól. Az árfolyam-biztosítási módozatok már rugalmasan követték a devizaárfolyamok ingadozását. Az akkori tervutasításos gazdasági rendszerben az árfolyam-biztosítás az exportüzletek kalkulációs biztonságát volt hivatott elősegíteni, megteremtve a hitelezéssel együtt járó üzleteknél a futamidőtől függetlenül garantált forintbevétel lehetőségét.

1984-től „kétszatornássá” vált e biztosítási forma. A külkereskedelmi vállalatok már kötelesek voltak a költségvetésnek befizetni a hitelezés időtartama alatt keletkezett árfolyamnyereséget, árfolyamveszteségük azonban továbbra is megtérült. Idővel a biztosítottak választási lehetősége nyílt arra, hogy megemelt díjtétel ellenében az árfolyamnyereséget megtarthassa.

1986-ban ismét jelentős fordulat következett be. Az akkori Állami Biztosító tevékenységi köréből kizárták az éven belüli hitelüzletek árfolyam-biztosítását. Az úgynevezett rövid lejáratú konvertibilis devizahitelezéssel járó üzletekre az MNB „termin üzletágra” nyújtott árfolyamkockázatokra védelmet. 1986. július 1-jével, a biztosítás monopolhelyzetének megszűnésekor az újonnan alapított Hungária Biztosító látta el az állam megbízásából az export-hitel-biztosítást és a közép- és hosszú lejáratú (éven túli) hitelezések árfolyam-biztosítását.

1991 novemberében a Kormány által újonnan alapított Exportgarancia Rt. folytatta jogutódként ezt a tevékenységet, majd 1994 májusától a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. vette át.

A kétszintű bankrendszer kialakulásáig az MNB, majd ezt követően a kereskedelmi bankok adtak/adnak teret az éven belüli árfolyam-kockázatok kivédésére. A 365 napot meghaladó hitelezések árfolyam-kockázatát a MEHIB Rt. végezte költségvetési háttérrel. Biztosítási eseménynek az minősült, ha a hitelezés futamideje (a külkereskedelmi szerződésben rögzített fizetési határidő) meghaladta az 1 évet, a fizetés pénzneme az MNB által jegyzett deviza volt, és a szerződésben szereplő pénznem a forinttal szemben gyengült ezen időszak alatt.

A forint a konvertibilis devizákhoz képest az elmúlt évtizedekben éves periódusokat tekintve folyamatosan leértékelődött, így ennek a módozatnak létjogosultsága megkérdőjeleződött, és 1997-től a Magyar Exporthitel Biztosító Rt.-nél meg is szűnt az árfolyam-biztosítás.

A forint intervenciós sávjára vonatkozó intézkedések néhány hét után már éreztették hatásukat az exportárbevételek területén. Természetes tehát, hogy az exportőrök keresni kezdték azokat az eszközöket, amelyek révén az ilyen típusú kockázatok veszteségei mérsékelhetők. Ennek, valamint a kormányzat már említett intézkedéscsomagjának keretében megkezdődött a MEHIB Rt.-nél is egy, a jelenlegi követelményeknek megfelelő, és elsősorban a kis- és közepes vállalkozásoknak segítséget nyújtó árfolyam-biztosítási konstrukció kidolgozása. E termetet nem kívánjuk versenyeztetni a piacon már meglévő banki eszközökkel, hanem a bankokkal együttműködve, piaci alapon szeretnénk működtetni. A várhatóan jelentős érdeklődést kiváltó lehetőség részleteiről, az igénybevétel feltételeiről és a szolgáltatás előnyeiről a következő számban adunk tájékoztatást.

Brief Summary of the Articles

Institutional Change and Economic Performance in the Transition Economies

PAUL G. HARE

For all the states concerned, the basic transition agenda already entailed substantial institutional reform in such areas as central banking, taxation and fiscal policy, industrial and trade policy, property and commercial law, and so on. However, in the early 90-ies institutional change was not at the forefront of the reform programmes undertaken by the transition economies, except as a by product of other policies initially perceived as of higher priority. One reason for this was the necessity to handle the problem of newly emerging unemployment, while a second factor was that the economic theory of the time seriously under-rated the role and importance of the institutional framework needed to operate a well functioning market-type economy. Some mistakes or misjudgements in early transition influenced the direction of institutional development even where the need for new or reformed institutions was acknowledged. The widespread views were accepted that privatization was the best way to create a new private sector rapidly, rather than new business formation; and that banking reform could sensibly be delayed until later in the transition. Finally, from the mid-1990s onwards, for the 10 countries in the region that have applied to join the EU, a factor operating in the opposite direction and promoting institutional change across a broad spectrum of policy domains has been the requirement that these countries must fully conform to the Community's *Acquis Communautaire* prior to their accession to the EU. Commitment to this programme entails a huge amount of institutional modernization, renewal and, in some instances, creation. This approach raises some important questions of its own, notably whether the particular institutional framework that has evolved across the EU is the one most suitable for a group of transition economies still in the throes of major economic restructuring.

About the prospects for the expansion of the German economy at the beginning of the new millennium

MARGIT RÁCZ

During the nineties Germany was facing a specific dilemma: whether this country will be able to fulfil the role as the leader in developing the European architecture resulting from its size and advanced state depends on how successfully it will be able to solve this dilemma. The essence of this dilemma is connected to this very same question, because after the historical reunion of the country its geopolitical role has increased and parallel to that its economic successfulness has been continuously moderating. The article takes the economic factors into account that can influence whether this trend changes in the first decade of the new millennium. The year 2001 seems to be a turning point in this regard. In the course of this year it has become obvious that the growth of the US economy witnessed during the past decade has stopped. This is also the first year of the German tax reform. Concerning the growth of the German economy these factors have resulted a possible increase of only one percent of the GDP for the whole of the year. It seems like the changing of the trend has not started yet.

Some of the key elements of the state functions in the EU member states' agriculture sector

IMRE FERTŐ – KÁLMÁN MOHÁCSI

In the EU member countries the state does not have any functions as a farmer/smallholder in the sector of food-products. The government has direct functions only in the case of forests, to a small extension in the market of agricultural inputs, on the market of agricultural land. Its indirect functions cover the organisation of education and research, managing the problems of environmental protection, organising collective marketing and solving some special tasks. The article introduces some of the state's functions mentioned above through the examples taken from several countries.

Jogi melléklet

Változás az EK franchise megállapodásokra vonatkozó versenyjogi szabályozásában

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

E folyóiratban már megjelent a vertikális megállapodások csoportmentesítéséről szóló 2790/99 sz. rendeletet általában és – létrejötteinek előzményeivel együtt – részletebben ismertető cikk. [1] Jelen írás, amely a vertikális megállapodások egyik fajtájával, a franchise megállapodásokkal speciálisan foglalkozik, szervesen kapcsolódik az említett dolgozat mondanivalójához.

Az EK Bizottságának – a jogi szabályozás egyszerűsítésének jegyében (is) fogant –, az EK Szerződés (a továbbiakban: Szerződés) 81. cikk (3) bekezdésének a vertikális megállapodások csoportjaira és összehangolt magatartásokra való alkalmazásáról szóló, 2000. június 1-je óta alkalmazandó új stílusú csoportmentesítési rendelete (a továbbiakban: Rendelet) hatályon kívül helyezte a Bizottságnak az 1983/83 sz., kizárólagos forgalmazási, az 1984/83 sz., kizárólagos beszerzési és az 4087/88 sz., *franchise szerződésekre* vonatkozó csoportmentesítési rendeleteit. A Rendelet hatálya – a benne meghatározott előfeltételek fennállta esetén – kiterjed ezekre a szerződésekre is, de egyúttal *valamennyi* olyan megállapodásra, amely *két vagy több* olyan vállalkozás között jött létre, amelyek mindegyike a *megállapodás céljára* a termelési vagy forgalmazási lánc *különböző szintjén* folytat tevékenységet, és amely megállapodások azokra a feltételekre vonatkoznak, amelyeknek alapján a felek bizonyos árukat vagy szolgáltatásokat *beszerzhetnek, eladhatnak vagy továbbértékesíthetnek* („*vertikális megállapodás*”). (A Rendelet 2. cikk /1/ bekezdése.)

Az új stílus azt jelenti, hogy a Bizottság eltávolodik attól a megközelítéstől, hogy felsorolja a mentesített klauzulákat, és ehelyett nagyobb súlyt helyez arra, hogy meghatározza azokat a megállapodás-csoportokat, amelyek a piaci erő egy bizonyos szintjéig mentesülnek, valamint arra, hogy részletezze azokat a korlátozásokat vagy szerződési rendelkezéseket, amelyeket nem tartalmazhatnak ezek a megállapodások. Más szavakkal kifejezve ugyanezt: a Rendelet egyrészt a *piaci részesedési* kritériumokra, másrészt a „*fekete*” *szerződési rendelkezésekre* összpontosít.

A csoportmentesítési rendeletek történetében újdonságnak számít az is, hogy a mindössze 13 cikkből álló Rendelethez 229 szakasz terjedelmű, a vertikális korlátozásokról szóló *iránymutatás (Guidelines on Vertical Restraints)* társul, amelyet a Bizott-

Dr. Vigh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő.

ság a Hivatalos Lap 2000. október 13-i C 291/01 számában tett közzé, és amelynek elsődleges célja a *Rendelet értelmezése*, de amely II. és VI. fejezetében a *Szerződés* 81. cikk (1) és (3) bekezdésének a vertikális megállapodásokra való *alkalmazásával* is foglalkozik. (A II. fejezet azokat a vertikális megállapodásokat írja le, amelyek általában kívül esnek a 81. cikk (1) bekezdésének alkalmazásán, nevezetesen a csekély jelentőségű, a kis- és közepes vállalkozások közötti és az ügynöki megállapodásokat, míg a VI. fejezet (a 100–229. [!] szakaszokban, tehát az iránymutatás nagyobb részében) a Bizottság vertikális megállapodásokra vonatkozó, *egyedi esetekben* követett elemzésének alapvető szerkezetét és végrehajtási politikáját ecseteli.)

Első megközelítésre formabontásnak látszik, hogy az iránymutatás mellett, hogy a *csoportmentesítés* tárgyú Rendeletet értelmezi, a tetemes részét kitöltő *Enforcement policy in individual cases* című VI. fejezetében a Bizottság *egyedi* esetekben követett végrehajtási politikájáról tájékoztat, azonban az iránymutatásnak az előző bekezdésben ismertetett teljes címe egyértelműen utal rá, hogy a vertikális korlátozásokról *általában* szól és nem kizárólag a csoportmentesítés aspektusából. (Komolyan segítve ezáltal a szerződéskötési gyakorlatot.)

A Rendelet alkotói azt a jogszabály-szerkesztési megoldást választották, hogy a Rendelet maguknak a franchise megállapodásoknak a mentesülését *nem közvetlenül* szabályozza, ennek a megállapodásfajtának a megnevezése magában a Rendeletben elő sem fordul. Található viszont a Rendeletben szabályozás azoknak a vertikális megállapodásoknak a mentesítésére vonatkozóan, amelyek a *szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok átruházására vagy licenciájára* tartalmaznak rendelkezéseket.

Az elsősorban a Rendelet értelmezésére szolgáló, fentebb már szóba került iránymutatás (a továbbiakban: Iránymutatás) teszi világossá, hogy a Rendelet szövegében említett szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok általában három fő területre vonatkoznak: a *védjegyre*, a *szervi jogra* és a *know-how-ra*. A franchise megállapodások mentesülésére vonatkozóan az Iránymutatás ad felvilágosítást, azonban a Bizottság az Iránymutatás franchise megállapodások mentesülése kérdéseivel foglalkozó szakaszainak a *Know-how* címet adta, ehhez azt a magyarázatot fűzve, hogy: „A franchise megállapodás – az ipari franchise megállapodások kivételével – a legnyilvánvalóbb példája annak, amikor a vevőnek *marketing célokra* know-how-t adnak át...” (Az én kiemelésem – V. J. F.) Megjegyzendő, hogy vevőn ebben az összefüggésben franchise-vevő értendő.

A szellemi tulajdonra vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodások mentesülésének feltételei

A vertikális megállapodások – ideértve a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokról rendelkezéseket tartalmazó, és így a franchise megállapodásokat is – a csoportos mentesülés kedvezményében azzal a feltétellel részesülnek, hogy a szállító – vagy a Rendeletben meghatározott esetben: a vevő – piaci részesedése 30%-ot nem halad meg és a megállapodás nem tartalmaz se „kemény magot alkotó” versenykorlátozó rendelkezéseket, se „versenytilalomnak” minősülő kikötéseket. Ezekről a feltételekről az alábbiakban majd részletesebben szó lesz.

A szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokra vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodások – köztük a franchise megállapodások – mentesülése azonban

a Rendelet 2. cikk (3) bekezdésében foglaltak értelmében az előző bekezdésben felsorolt általános feltételeken túlmenő *további öt feltételhez* van kötve.

A szóban lévő 2. cikk (3) bekezdésében előírtakat az Iránymutatás (30) szakaszában – áttekinthetőbb formában megjelenítve – megismétli és kommentárral látja el, majd (41)–(42) szakaszaiban – a Rendelet 2. cikk (3) bekezdésében foglaltak nyomán – körülhatárolja, hogy *mely franchise megállapodások* esnek a Rendelet hatálya alá.

A 2. cikk (3) bekezdésének Iránymutatás szerinti „átírata” (Iránymutatás [30] szakasz) a következőképpen hangzik:

„A csoportmentesítési rendelet 2. cikk (3) bekezdése a rendelet alkalmazása alá von vertikális megállapodásokat, amelyek bizonyos olyan rendelkezéseket tartalmaznak, melyek szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogoknak a vevőre való átruházására vagy e jogoknak a vevő által való felhasználására vonatkoznak és ily módon kizár a csoportmentesítési rendeletről minden egyéb vertikális megállapodást, amely szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogra vonatkozó rendelkezéseket tartalmaz. A csoportmentesítési rendelet a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogra vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodásokra alkalmazásra kerül, ha öt feltétel teljesül:

– A szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokra vonatkozó rendelkezések vertikális megállapodásnak kell, hogy részét képezzék, azaz egy oly feltételeket tartalmazó megállapodásnak, amelynek alapján a felek beszerezhetnek, eladhatnak vagy továbbértékesíthetnek bizonyos árukat vagy szolgáltatásokat;

– a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokat a vevőre kell átruházni vagy a vevő használatába kell átadni;

– a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogra vonatkozó rendelkezések nem képezhetik a megállapodás elsődleges célját;

– a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogra vonatkozó rendelkezéseknek közvetlenül az áruknak vagy szolgáltatásoknak a vevő vagy a vevő vásárlói által való használatára, eladására vagy továbbértékesítésére kell vonatkozniuk. *Franchising esetében, amelyben marketing képezi a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok hasznosításának célját, az árukat vagy szolgáltatásokat a fő franchise-vevő („master franchisee”) vagy a franchise-vevők forgalmazzák; (Az én kiemelésem – V. J. F.)*

– a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogra vonatkozó rendelkezések a szerződési árukra vagy szolgáltatásokra vonatkozóan nem tartalmazhatnak olyan versenykorlátozókat, amelyeknek ugyanaz a célja vagy a hatása, mint azoknak a vertikális korlátozóknak, amelyek a csoportmentesítési rendelet alapján nem mentesülnek.”

A fenti utolsó előtti feltételhez kapcsolódva rá kell mutatni arra, hogy *maga a Rendelet* a franchise-adó és -vevő terminusokat sem használja, hanem a feleket, *bármely fajta* vertikális megállapodásban vesznek is részt, egységesen szállítónak és vevőnek nevezi. Így a 4. és 5. cikkében is, amelyeknek – a franchise megállapodások csoportos mentesülésére való alkalmazásának szemszögéből való – alábbi ismertetésében a Rendelet 4. és 5. cikkében eredetileg olvasható „szállító” és „vevő” helyén értelemszerűen franchise-adó és -vevő áll.

A fenti felsorolásban utolsóként szereplő feltétel azt mondja ki, hogy a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokra vonatkozó rendelkezéseknek nem lehet jogsértő céljuk vagy hatásuk. Az Iránymutatás (36) szakasza arról tájékoztat, hogy az e feltételben előírtak mindenekelőtt azt jelentik, hogy a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokra vonatkozó rendelkezéseknek nem lehet ugyanaz a célja vagy a hatása, mint a Rendelet 4. cikkében felsorolt valamelyik „kemény magot alkotó” korlátozásnak, vagy a Rendelet alkalmazásából az 5. cikk által kizárt korlátozások („versenytilalmak”) valamelyikének.

Ami a felsorolt feltételek szövegében előforduló fő franchise-vevő fogalmát illeti, sem a Rendelet, sem az Iránymutatás nem tér ki arra, hogy mi értendő a fő franchise-vevőn. Elképzelhető, hogy a Rendelet alkotásában résztvevők a meghatározást feleslegesnek tartották, mivel a 4087/88 sz., a Rendelet által hatályon kívül helyezett csoportmentesítési rendeletnek a fő franchise megállapodással (*master franchise agreement*) kapcsolatban adott fogalom meghatározása alapján ez már tisztázódott. E definíció szerint a fő franchise megállapodás olyan megállapodást jelent, amelyben egy vállalkozás, a franchise-adó, egy másiknak, a *fő franchise-vevőnek* közvetlen vagy közvetett anyagi ellenszolgáltatás fejében jogot ad arra, hogy *franchise-t* használjon fel arra a célra, hogy franchise megállapodásokat kössön harmadik felekkel, a franchise-vevőkkel. Ilyen esetben tehát a franchise-adó és a franchise-vevők közötti kapcsolatokat egy harmadik vállalkozás, a fő franchise-vevő hozza létre. (A *franchise* pedig – ugyancsak a hatályon kívül helyezett csoportmentesítési rendelet fogalom-meghatározása értelmében – árúk továbbértékesítése vagy végső felhasználók részére szolgáltatás nyújtása céljából felhasználható ipari, illetve szellemi tulajdonon fennálló olyan jogok összessége, mint védjegyek, kereskedelmi nevek, cégtáblák, használati minták, ipari minták, szerzői jogok, know-how-k vagy szabadalmak.)

A franchise megállapodások csoportos mentesülése

A Bizottság az Iránymutatás – *Know-how* címmel ellátott – szakaszaiban a következő kérdésekkel foglalkozik: A Rendelet alkalmas arra, hogy alkalmazásra kerüljön azokra a franchise megállapodásokra, amelyek *nem ipari franchise megállapodások*, azaz nem áru előállításra a céljuk (ez utóbbiak – ha egyáltalán – a technológia átadási megállapodások csoportmentesítéséről szóló 240/96 rendelet hatálya alá esnek) ([42] szakasz); a szerződéskötési gyakorlatban a franchise megállapodások rendszerint teljesítik a Rendelet 2. cikk (3) bekezdésében a csoportos mentesüléshez előírt öt feltételt ([43] szakasz); a franchise megállapodásokban található, szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogra vonatkozó néhány tipikus kötelezettség kikötése – ha versenykorlátozó – mellék-megállapodásnak tekintendő és a csoportos mentesülés kedvezményében részesül ([44] szakasz).

A (42) szakasz rámutat arra, hogy a franchise megállapodások – az ipari franchise megállapodások kivételével – a legnyilvánvalóbb példái annak, hogy marketing céljára *know-how-t* közölnek a vevővel. A *know-how* egyébként: „azoknak a nem szabadalmazott gyakorlati ismereteknek az összessége, amelyeket a szállító tapasztalat és kipróbálás útján szerzett, és amelyek titkosak, lényegesek és azonosítottak; miközben a »titkos« azt jelenti, hogy a *know-how* összességében vagy összetevőinek kialakításában nem általánosan ismert és nem könnyen hozzáférhető; a »lényeges« azt jelenti, hogy a *know-how*

olyan ismereteket foglal magában, amelyek a vevő számára elengedhetetlenek a szerződési áruk vagy szolgáltatások felhasználásának, eladásának vagy továbbértékesítésének céljára; az »azonosított« azt jelenti, hogy a know-how eléggé széles körűen le van írva ahhoz, hogy ellenőrizni lehessen, hogy a »titkos« és »lényeges« ismérveket kielégíti-e.” [Rendelet 1. cikk f) pont]

A Bizottság a (42) szakaszban a franchise megállapodásoknak az Európai Közösségben a gyakorlatban kikristályosodott, szokásos tartalmáról általános jellemzést ad. Ez a bemutatás azonban csonka, féloldalas – ti. a franchise-*vevőnek* semmilyen, még ellenérték fizetési kötelezettségére sem tér ki –, minden bizonnyal azért, mert erre nincs is szükség annak alátámasztására, hogy a Rendelet 2. cikk (3) bekezdése alkalmazható a franchise megállapodásokra is.

A (42) szakaszban foglaltak szerint: A franchise megállapodások *védjegyekre* vagy *megkülönböztető jelzőkre* vonatkozó szellemi tulajdonjogok *licenciáit* és áruk használata és forgalmazása vagy szolgáltatás nyújtása céljára *know-how-t* foglalnak magukban. A franchise-adó a megállapodás tartama alatt a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jog licenciáján felül a franchise-vevőt rendszerint műszaki vagy kereskedelmi segítséggel látja el, úgymint a beszerzéssel kapcsolatos szolgáltatásokkal, oktatással, az ingatlantulajdonnal kapcsolatos tanáccsal, pénzügyi tervezéssel stb. A *licencia* és a *segítségnyújtás* a franchise tárgyát képező üzleti módszer *szétválaszthatatlan* összetevői. Az Iránymutatás következő – (43) – szakasza azzal foglalkozik, hogy az e licenciában való megállapodás milyen esetben részesül csoportos mentesülésben.

A (43) *szakasz* előbb rámutat arra, hogy a franchise megállapodásokba foglalt licenciadás akkor tartozik a Rendelet hatálya alá, ha az Iránymutatás (30) szakaszában felsorolt mind az öt feltétel teljesül, majd leszögezi, hogy a gyakorlatban rendszerint ez a helyzet. A franchise-adó a legtöbb franchise megállapodás szerint – ideértve a fő franchise megállapodásokat is – árukat és/vagy szolgáltatásokat, különösen kereskedelmi vagy műszaki segítségben megnyilvánuló szolgáltatásokat bocsát a franchise-vevő rendelkezésére. A szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok segítik a franchise-vevőt, hogy a franchise-adó vagy az általa kijelölt szállítók által szállított termékeket továbbértékesítse – vagy ezeket a termékeket felhasználja, majd az eredményként jelentkező árukat vagy szolgáltatásokat eladja.

A különben a Rendelet értelmezésére szánt Iránymutatás (43) szakaszának utolsó mondata – sajátos módon – maga is értelmezésre szorul. E nem túlságosan világos mondat a következőképpen hangzik: „Ott, ahol a franchise megállapodás egyedül vagy elsősorban szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok licenciájára vonatkozik, az ilyen megállapodás nem tartozik a csoportmentesítési rendelet hatálya alá, de a kezelése hasonló módon történik majd, mint azoknak a franchise megállapodásoknak, amelyek a csoportmentesítési rendelet hatálya alá esnek.”

Richard Whish, a közösségi versenyjog nemzetközileg ismert, kiváló szakértője ehhez a rejtélyes mondathoz azt fűzi hozzá, hogy: „Ez feltételezhetően azt jelenti, hogy a *Bizottság elemzése* a csoportmentesítés elveit követné, és hogy a megállapodás számára *egyedi mentesítést* lehetne *vélelmezni* ott, ahol a franchise-adó piaci részesedése 30%-nál kisebb, feltéve hogy a megállapodás nem tartalmazná a 4. cikkben felsorolt „feketelista” rendelkezések egyikét sem.” (Az én kiemeléseim – V. J. F.) [2]

Másfajta, de a fentiekkel bizonyos szempontból rokon kérdéskört érint a (38) szakasz, és ezért ide kívánczok az ismertetése. Eszerint: „Egy forgalmazónak adott

védjegylicencia kapcsolódhatnak a licenciadó termékeinek egy meghatározott területen való forgalmazásához. Ha ez kizárólagos licencia, akkor a megállapodás egyet jelent a kizárólagos forgalmazással.” A forgalmazónak az áruk vagy szolgáltatások *forgalmazásához* általában *szükséges a védjegylicencia* és egyúttal *mellék-megállapodásként* valószínűleg meg, úgyhogy egy *kizárólagos licencia* – a (38) szakaszban foglaltakra figyelemmel – részesülne a csoportos mentesülés kedvezményében, feltéve hogy megfelel a Rendelet többi szabályának is. [3]

A Rendelet előkészítése során a Zöld Könyv közzétételét követően kiadott okmány (*Follow-up to the Green Paper on Vertical Restraints*) kilátásba helyezte, hogy csak „fekete klauzula” megközelítés valósul majd meg, egy ennek megfelelő, azt a kérdést részletező „fehér lista” megközelítés helyett, hogy mi az, ami csoportos mentesülésben részesülhet. Ez az elv valóra vált ugyan a *Rendelet* alkotása során, azonban törést szenvedett az Iránymutatás körében.

Az Iránymutatás (44) szakasza szerint ugyanis a *franchise-vevőt* terhelő, itt következő, szellemi tulajdonhoz kapcsolódó joggal összefüggő kötelezettségeket általában úgy tekintik, mint amelyek szükségesek a franchise-adó szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogai megvédéséhez, és ezért, ha ezek a kötelezettségek versenyt korlátozóak, részesülnek a csoportos mentesülés kedvezményében:

(a) a franchise-vevő nem kezdhet közvetlenül vagy közvetve hasonló üzleti vállalkozásba;

(b) nem szerezhetsen olyan pénzügyi részesedést konkurens vállalkozás tőkéjében, amely képessé teszi, hogy befolyásolja e vállalkozás üzleti magatartását;

(c) nem közölheti harmadik személyekkel azt a know-how-t, amelyet a franchise-adó neki szolgáltatott, amíg ez a know-how nem válik közkinccsé;

(d) köteles a franchise-adóval közölni minden, a franchise felhasználása során szerzett tapasztalatát és neki, valamint a többi franchise-vevőnek az ebből a tapasztalatból származó know-how-ra nem kizárólagos licenciát adni;

(e) köteles tájékoztatni a franchise-adót a licencia tárgyát képező szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok megsértéséről, a jogsértők ellen keresetet indítani, vagy a franchise-adót támogatni a jogsértők ellen indított bármely perben;

(f) nem használhatja a franchise-adó által licenciába adott know-how-t egyéb célra, mint a franchise hasznosítására;

(g) a franchise megállapodáson alapuló jogokat és kötelezettségeket csak a franchise-adó hozzájárulásával ruházhatja át.

Figyelemre méltó az e szabályozás tekintetében bekövetkezett változás (liberalizálódás). Korábban, a franchise megállapodásokra vonatkozó – a Rendelet által hatályon kívül helyezett – csoportmentesítési rendelet értelmében a fenti (a) és (b) alatti kötelezettségek csak *feltételtől függően* részesültek csoportmentesítésben, nevezetesen *amennyiben* szükségesek voltak a franchise-adó ipari vagy szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogai megvédéséhez.

A piaci részesedés mértéke, mint a csoportos mentesülés alapvető feltétele

Rendelet 3. cikke két vonatkozásban állít fel szabályt. Egyrészt a tekintetben, hogy mekkora az a piaci részesedés, amely felett nem érvényesül a csoportos mentesülés, másrészt azzal kapcsolatban, hogy mely esetben veendő számításba a szállító piaci részesedése és mikor a vevőé.

A 3. cikk (1) bekezdése szerint a mentesülés csak akkor érvényesül, ha a *szállítónak* a részesedése azon a piacon, amelyen a szerződési árukat vagy szolgáltatásokat eladja, nem haladja meg a 30%-ot.

A 3. cikk (2) bekezdése értelmében azoknak a vertikális megállapodásoknak az esetében, amelyek *kizárólagos szállítási kötelezettségeket* tartalmaznak, a mentesülés csak akkor jut érvényre, ha a *vevőnek* a részesedése nem haladja meg a 30%-ot azon az érintett piacon, amelyen a szerződési árukat vagy szolgáltatásokat *megvásárolja*.

„*Kizárólagos szállítási kötelezettségek*” pedig a Rendelet 1. cikk c) pontjában foglalt fogalom meghatározó szabály szerint mindazok a közvetlen vagy közvetett kötelezettségek, amelyek a *szállítót arra indítják*, hogy a megállapodásban megjelölt árukat vagy szolgáltatásokat specifikus alkalmazás vagy továbbértékesítés céljára a Közösségen belül csak *egyetlen* vevőnek adja el.

Könnyen belátható, hogy a 3. cikknek a vertikális megállapodásokra vonatkozó ez az általános szabálya nehezen lenne értelmezhető a franchise megállapodások tekintetében. Ez utóbbi megállapodások kérdésével speciálisan az Iránymutatás (95) szakasza foglalkozik, amely szerint ott, ahol a franchise adó *üzleti módszerre* ad franchise-t, azon a piacon kell a piaci részesedést a piaci részesedési küszöb céljára meghatározni, amelyen *az üzleti módszer felhasználásra kerül*. (E [95] szakasz kitér arra az esetre is, amikor a franchise-adó a franchise-vevőnek *árukat is* szállít.)

Az Iránymutatás (95) szakaszának *okfejtése* a következő:

Akkor, amikor a franchise-adó nem szállít továbbértékesítendő árukat, hanem szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogra vonatkozó rendelkezésekkel kombinált szolgáltatáscsomagot ad, amelyek együtt képezik a franchise-ba adott üzleti módszert, a franchise-adónak a piaci részesedését *üzleti módszer szolgáltatójaként* kell számításba vennie.

Ebből a célból piaci részesedését azon a piacon kell kiszámítania, amelyen az üzleti módszert hasznosítják, amely pedig az a piac, amelyen a franchise-vevők az üzleti módszert felhasználják áruknak vagy szolgáltatásoknak a végfelhasználók részére való eladásához, illetve nyújtásához. A franchise-adónak a piaci részesedését azoknak az áruknak vagy szolgáltatásoknak az értékére kell alapoznia, amelyeket franchise-vevői ezen a piacon szolgáltatnak.

Egy ilyen piacon *versenytársak* olyan más személyek lehetnek, akik ugyancsak franchise üzleti módszert alkalmaznak, de helyettesíthető áruknak vagy szolgáltatásoknak azon *szállítói is*, akik *nem* alkalmaznak franchising-ot.

Például ha lenne egy piac gyors-készétel (*fast-food*) szolgáltatás számára, egy ilyen piacon működő franchise-adónak az ezen a piacon tevékenykedő franchise-vevői releváns árbevételeinek összegét kellene piaci részesedése bázisául vennie. (Az a körülmény, hogy a Bizottság *hipotetikus példák* ismertetésével is segíti, könnyíti a jogalkalmazást, ugyancsak új stílust jelent – V. J. F.)

Ha a franchise-adó az üzleti módszeren kívül bizonyos „input”-okat, például húst és fűszereket is szállít, a franchise-adónak azon a piacon is tekintetbe kell vennie a piaci részesedését, amelyen ezek az áruk eladásra kerülnek.

A franchise-vevő eladási árainak rögzítése

A Rendelet 4. cikk a) pontja értelmében a csoportos mentesülés kedvezményében *nem részesülnek* azok a vertikális megállapodások, amelyek közvetlenül vagy közvetve, önmagukban vagy a szerződő felek ellenőrzése alatt álló más körülményekhez kapcsolódva a franchise-vevő azon lehetőségének korlátozását célozzák, hogy eladási árait maga határozza meg; ez nem csorbítja a franchise-adónak azt a lehetőségét, hogy *az eladási ár felső határát megszabja*, vagy az árra vonatkozóan *ajánlásokat* tegyen, amennyiben ezek ténylegesen nem mint rögzített vagy legalacsonyabb árak hatnak ki a szerződő felek egyike által gyakorolt nyomás vagy ösztönzés következtében.

Két okból is figyelemre méltó, hogy a Rendelet az árra vonatkozó *ajánlás* mellett a *legmagasabb eladási ár kikötését* is olyanként jelöli meg, mint amely nem idézi elő az egész szerződés érvénytelenségét. A Bizottságnak a franchise szerződések csoportmentesítéséről szóló, hatályon kívül helyezett rendelete szerint ugyanis a mentesítés nem volt alkalmazható abban az esetben, ha a franchise-adó közvetlenül vagy közvetve korlátozta a franchise-vevőt a franchise tárgyát képező áruk vagy szolgáltatások eladási árának meghatározásában; és a franchise-adó számára *csak az a lehetőség* maradt érintetlenül, hogy *javasoljon* eladási árakat (4087/88 rendelet 5. cikk (e) pontja). Másrészt a Bizottság a Rendelet megalkotásakor ebben az esetben – más esetektől eltérően – nem tudott alapozni a Bíróság gyakorlatára, mert a Bíróság a Rendelet kiadásáig soha nem hozott olyan határozatot, amelynek a tárgya legmagasabb eladási ár kikötése lett volna. [4]

A 4. cikk szóban lévő a) pontjában – és az alábbiakban még ismertetésre kerülő b) pontban is – a „kemény magot” alkotó versenykorlátozások listáját tünteti fel, amelyek a vertikális megállapodások tartalmaként a *szerződés egészének érvénytelenségét* vonják maguk után. A Bizottság az Iránymutatás (66) szakaszában rámutat arra, hogy a kemény magot alkotó korlátozások számára nem áll fenn „elkülöníthetőség” (*severability*). A (46) szakasz ehhez még hozzáteszi, hogy az ezeket a korlátozásokat tartalmazó vertikális megállapodásoknak valószínűtlen az *egyedi mentesítése*.

Az Iránymutatás (47) szakasza a *közvetett* eszközökkel történő ár rögzítés eseteire *példálózó* felsorolást ad. Ezek a következők: a forgalmazási árresnek – tehát a beszerzési és eladási ár különbözetének – rögzítése; az árengedmény azon legfelső szintjének kikötése, amelyet a forgalmazó egy adott árszintből adhat; rabattok – a gyakorlatban leginkább a megvásárolt *menyiség* alapján adott árengedmények – nyújtásának vagy a propagandaköltségek szállító által való megtérítésének egy adott árszint betartásától való függővé tétele; előírt viszonteladási áraknak a versenytársak viszonteladási áraihoz való kapcsolása; fenyegetések, megfélemlítés, figyelmeztetések, büntetéspénzek, szállítások késedelme, felfüggesztése vagy szerződés megszüntetések egy bizonyos árszint betartásával összefüggésben.

A legmagasabb továbbértékesítési ár rögzítése problémájának más versenyjogi megközelítése is ismert. Érdekes összehasonlításra ad lehetőséget, hogy az *Egyesült Államokban* korábban egyes *franchise-vevők* néhány esetben bíróság előtt a *minden*

vertikális árrögzítésre alkalmazásra kerülő „*per se*” szabály alapján kifogásolták sikerrel a *legmagasabb továbbeladási ár rögzítését*. Fordulat 1997-ben következett be, amikor az USA Legfelső Bírósága úgy foglalt állást, hogy az ésszerűségi szabályt (*rule of reason*) és nem a *per se* szabályt kell alkalmazni a vertikális legmagasabb ár rögzítése megítéléséhez (*State Oil Co. v. Khan*, 118 S.Ct 275 [1997]).

Tisztázást igényel a *per se* és ésszerűségi szabályok fogalma, különbsége. A *Sherman Act* 1. szakasza (15 U.S.C. 1. §) megtiltja azokat a szerződéseket, szövetezéseket és titkos megegyezéseket, amelyek az USA különböző szövetségi államai közti és a külföldi nemzetekkel folytatott kereskedelmet ésszerűtlenül korlátozzák. Miközben az 1. szakasz megsértésének esetei mint polgári jogi vagy büntetőjogi jogsértések üldözhetők, az Igazságügyi Minisztérium büntetőjogi szankciók alkalmazását csak olyan ügyekben kérheti, amelyek csupasz („*naked*”) kereskedelmi korlátozásokat, azaz olyan korlátozásokat foglalnak magukban, amelyek *nem ésszerűen kiegészítő jellegűek* a felek közötti gazdasági együttműködéshez vagy más, hatékonyságot fokozó tevékenységhez. Ilyen korlátozások pl. az árrögzítés vagy a piacok felosztása. A csupasz kereskedelmi korlátozások eleve (*per se*) jogellenesek, és ha büntetőjogi üldözésükre kerül sor, a tőketársaság vádlottak 10 millió \$-ig, az egyéni vádlottak 350 000 \$-ig terjedő pénzbüntetéssel és három évig terjedő börtönnel büntetendők. (Számolni kell azzal, hogy lehet olyan olvasónk, akinek a számára meglepően hangzik, hogy bűncselekmény alanya nemcsak természetes személy lehet. Ezért szükséges megemlíteni, hogy az angolszász jogrendszerű országok esetjogában a jogi személy büntetőjogi felelősségre vonása a XX. századra általánossá vált. [5]) Egyébként csak az Igazságügyi Minisztérium indíthat törzstelenes büntetőjogi pereket.

Az olyan kereskedelmet korlátozó megállapodások, amelyek kiegészítőek a felek *valódi* gazdasági együttműködéséhez vagy más, hatékonyságot fokozó tevékenységéhez (beleértve a legtöbb vertikális megállapodást, például a forgalmazási megállapodásokat), az előbbiekkal ellentétben polgári eljárás tárgyát képezik (ha kifogást emelnek ellenük), és az úgynevezett *ésszerűségi szabály* alapján kerülnek eldöntésre. (Ha a felek gazdasági együttműködése csupán *álca* kartelltevékenységük leplezésére, magatartásuk csupasz korlátozásként részesül elbánásban.) Ésszerűségi szabályt alkalmazva a bíróság azt elemzi, hogy a szóban lévő korlátozásnak vannak-e versenyellenes hatásai, és ha igen, ezeket a hatásokat mérlegelve szembeállítja a felek megállapodásának a versenyre kedvező hatásaival. A bíróság azt is tekintetbe szokta venni, hogy a megállapodás versenyre kedvező hatásai elérhetőek volnának-e gondosabban „*testre szabott*” korlátozás útján, amelynek kevesebb versenyellenes hatása volna. [6]

A franchise-vevőknek a legmagasabb továbbértékesítési ár kikötése elleni fellépése könnyebben érthetővé válik annak tükrében, hogy vannak ugyan olyan körülmények, amelyek között az ilyen legmagasabb árkorlátozások megvédhetik a franchise-adó *goodwill*jét, de ezek a körülmények valószínűleg szűkre szabottak. Egyes franchise-adók az USA-ban a termékeikkel kapcsolatban nemzeti reklámkampányt indítanak és igyekeznek egyetlen, egységes árat megadni azokra. Annak biztosítására, hogy egyik franchise-vevő se érvényesítsen a meghirdetettnél magasabb árat, a franchise-adó szívesen előírna franchise-vevőinek legmagasabb viszonteladási árat. De az egyetlen, egységes ár rákényszerítése az egyébként különböző költségeket és rezsit viselő franchise-vevőkre, tisztességtelen lenne az üzleti tevékenységüket magas költséggel folytató franchise-vevőkkel szemben. [7]

A jelen írás irodalomjegyzékében [7] alatt hivatkozott tanulmány szerint a franchise-adó a *legtöbb* franchise szerződésben „*relational market power*”-rel – értelemszerű fordításban: szerződéses viszonyból adódó piaci erővel – rendelkezik, és ez a körülmény készítőleg hat a franchise-vevőre abban az irányban, hogy beleegyezzen *legmagasabb továbbértékesítési ár rögzítésébe*. (De a franchise-adó oly módon is visszaélhet a piaci erejével, hogy pl. kikényszeríti olyan pótlólagos *árúkeszlet beszerzését*, amelyet nem lehet nyereséggel eladni.)

Ez a fajta piaci erő abban az esetben jelentkezik, ha a franchise-vevő az üzlethelyiségbe jelentős *elvesztett befektetést* („*sunk investment*”), tehát olyan beruházást eszközöl, amely nem nyerhető vissza, ha befejezi franchise-vevői üzleti tevékenységét. (A piaci erő [*market power* – „*relational*” *jelző nélkül*] egészen mást jelent. Széles körűen elfogadott értelmezés szerint ez az eladónak az a képessége, hogy az árakat jelentősen versenyképes szint fölé emelje anélkül, hogy elvesztene eladásokat, ami az áremelést hasznot nem hajtóvá tenné. [8])

Az irodalomjegyzékben [7] alatt hivatkozott tanulmánynak a szerzője – az EK versenypolitikai reformját bírálva – annak a véleményének ad hangot, hogy mivel az a piaci erő, amelynek a franchise-adó a franchise-vevővel való üzleti kapcsolata révén a birtokában van, *nincs semmilyen összefüggésben* a franchise-adó piaci részesedésével, a franchise-adónak a piaci részesedési küszöb megállapításával juttatott „biztonságos kikötő” azzal a nemkívánatos következménnyel járhat, hogy a franchise-vevőket védelem nélkül hagyja jelentős versenyellenes sérelemmel szemben. [9]

A Rendelet ezt a biztonsági zónát egyébként *abból a vélelemből kiindulva* engedélyezi, hogy azok a vertikális megállapodások, amelyek nem tartalmazzák jelentős versenykárosító korlátozások bizonyos fajtáit, *általában* a termelés vagy az elosztás javításához és a fogyasztóknak az ebből származó hasznon való méltányos részesedéséhez vezetnek, amennyiben a szállítónak (illetve kizárólagos szállítási kötelezettségek esetén a vevőnek) a piaci részesedése az érintett piacon a 30%-ot nem haladja meg. (Preambulum [8] pont) A Bizottság ebben a kérdésben *vélelemre* alapozva tulajdonképpen az „*ésszerűségi szabályt*” alkalmazza. A preambulum (4) pontja rámutat arra, hogy a megállapodásoknak a Szerződés 81. cikk (1) bekezdése szerinti *egyedi* megítélésénél – amikor az irányadó piaci részesedés a 30%-ot meghaladja – több tényező, így különösen a keresleti és kínálati oldalon fennálló *piaci struktúra* veendő figyelembe.

E dolgozat megfelelő helyén már szó volt róla, hogy az Iránymutatás VI. fejezetében ([100]–[229] szakaszok) a Bizottság tájékoztatásul előre jelzi a – *Rendelet hatálya alá nem eső* – vertikális megállapodásokra vonatkozó *egyedi mentesítési eljárásokban* követett elemzésének alapvető szerkezetét és végrehajtási politikáját. Az ajánlott és legmagasabb ár problémájával a (225)–(228) szakaszok foglalkoznak.

A (226) szakasz szerint a legmagasabb és ajánlott ár a versenyre elsősorban azért *jelenthet veszélyt*, mert ezek a viszonteladók (a franchise megállapodásokban értelemszerűen: a franchise-vevők) számára gyújtópontba kerülhetnek és esetleg legtöbbjük vagy valamennyien követik azokat. Másodlagos veszély a versenyre, hogy a legmagasabb és ajánlott ár megkönnyítheti a szállítók (a franchise megállapodásokban: a franchise-adók) összebeszélését.

A (227) szakaszban foglaltak értelmében a legmagasabb vagy ajánlott árak *versenyellenes hatásainak értékeléséhez* a legfontosabb tényező a franchise-adó *piaci helyzete*. Minél erősebb a franchise-adó piaci helyzete, annál nagyobb az a veszély, hogy egy

legmagasabb vagy ajánlott továbbértékesítési ár ennek az árszintnek többé-kevésbé egyöntetű alkalmazásához vezet a franchise-vevők részéről, mivel azt esetleg gyűjtőpontként használják fel. Esetleg nehéznek találják, hogy eltérjenek attól, amit úgy fognak fel, mint egy ilyen, piacon jelentős franchise-adó által preferáltként javasolt továbbértékesítési árat. Ilyen körülmények között a legmagasabb vagy ajánlott továbbértékesítési ár rögzítésének gyakorlata, *ha egységes árszinthez vezet*, megsértheti a Szerződés 81 cikk (1) bekezdését

A (228) szakasz szerint a második legjelentősebb tényező a legmagasabb vagy ajánlott árak gyakorlata lehetséges versenyellenes hatásainak felbecsüléséhez a *versenytársak piaci helyzete*. Különösen szűk oligopóliumban – tehát olyan piacon, amelyen csak néhány versenytárs van jelen – könnyítheti meg a legmagasabb vagy ajánlott árak használatának vagy közzétételének gyakorlata a franchise-adók között az összebeszélést az előnyben részesített árszintről való információcsere és az alacsonyabb továbbértékesítési árak valószínűségének csökkentése útján. A legmagasabb továbbértékesítési ár megszábasának vagy vizonteladási ár ajánlásának ilyen hatásokhoz vezető gyakorlata szintén beleütközhetik a Szerződés 81. cikk (1) bekezdésébe.

Területi és vásárlói korlátozások

A Rendelet 4. cikk b) pontja értelmében a csoportos mentesülés kedvezményében *nem részesülnek* azok a vertikális megállapodások, amelyek közvetlenül vagy közvetve, önmagukban vagy a szerződő felek ellenőrzése alatt álló más körülményekhez kapcsolódva annak a területnek vagy vásárlói körnek a korlátozását célozzák, ahová vagy akinek a franchise-vevő szerződési árakat vagy szolgáltatásokat eladhat, *kivéve* az olyan területekre vagy vásárlói csoportok részére történő *aktív* eladás korlátozását, amelyeket a franchise-adó magának tartott fenn vagy egy másik franchise-vevőnek jelölt ki, amennyiben a franchise-vevőtől vásárlók részéről történő eladások nincsenek korlátozva.

Az Iránymutatás (50) szakasza foglalkozik az *aktív* és a *passzív* eladások közötti különbségtétellel. Az aktív eladásba beleértendő raktár vagy forgalmazási hely létesítése is más kizárólagos területén. Ami a passzív eladásokat illeti, az (50) szakasz arról tájékoztat, hogy a médiában vagy az interneten a szokásos reklámozást vagy propagandát, amely ésszerű módja a más területeken vagy vásárlói csoportokban lévő vásárlók elérésének, általában inkább passzív, semmint aktív eladásnak tekinti majd a Bizottság.

Az Iránymutatás (49) szakasza értelmében a franchise-vevők korlátozására szolgáló *közvetett* intézkedések a következőket foglalhatják magukban: prémiumok vagy árengedmények megtagadása vagy csökkentése, szállítás megtagadása, a szállított mennyiségek csökkentése vagy a szállított mennyiségeknek a kiutalt területen vagy vásárlói csoporton belül jelentkező kereslet arányában történő korlátozása, szerződés-megszüntetéssel való fenyegetés vagy nyereségátadási kötelezettségek.

A garanciaszolgáltatás visszatartása is a közvetett eszközök közé sorolható. Ezek a praktikák nagyobb valószínűséggel vétetnének tekintetbe olyan közvetett intézkedésként, amelyek korlátozzák a franchise-vevő szabadságát, ha párhuzamos importok és exportok felfedezésére szolgáló megfigyelési (*monitoring*) rendszerrel lennének összekapcsolva. A (49) szakasz észrevehetően a Bizottságnak egy sor döntésében sok éven át követett, a közösségi bíróságok által helybenhagyott gyakorlatán alapul. [10]

A garanciaszolgáltatás visszatartásához megjegyzésként annyi fűzhető hozzá, hogy a franchise-adó és a végfelhasználó között rendszerint nem állnak fenn *közvetlen* szerződési kapcsolatok, de nem ez a helyzet a franchise-adó által – gyártói minőségében – adott garancia esetén.

A vásárlói kör közvetett eszközökkel történő korlátozásának iskolapéldája: a Volkswagen jogeset. Az Elsőfokú Bíróság ítélete

A Bizottság a *Volkswagen A. G.-t*, valamint *AUDI* és *AUTOGERMA* nevű leányvállalatait a Szerződés versenyszabályaiba ütköző magatartásuk miatt az 1998. január 28-i határozatával bírsággal büntette. A bírság rekordösszeget: 102 millió ECU-t tett ki.

A Bizottság a *Volkswagennek* azt rótta fel, hogy – leányvállalataival karöltve – forgalmazási hálózata olasz árusítóival megállapodásokat kötött, hogy a *Volkswagen* és *Audi* járművek eladását Olaszországban a többi tagállamból való végfelhasználók, valamint a forgalmazási hálózat más tagállambeli márkakereskedői (jogi minősítésük: „*Vertragshändler*”) számára megtiltsa vagy korlátozza.

Mielőtt e jogeset részletesebb ismertetésére kerülne sor, helyénvalónak látszik a német kereskedelmi jog fogalomtárából vett *Vertragshändler* (szótár szerinti magyar megfelelője: egyedül jogosított vagy kizárólagos árusító, terjesztő [dr. Karcsey Sándor szerk.: Német magyar jogi szakszótár, Budapest, 1993]), illetve a vele kötött szerződés: *Vertragshändlervertrag* mibenlétét tisztázni.

A *Vertragshändlervertrag* bizonyos időtartamra kötött keretszerződés, amely az egyik felet (*Vertragshändler*) „az előállító eladási szervezetébe beiktatja” és arra kötelezi, hogy a másik fél (előállító, szállító) árúit *a saját nevében és számlájára* eladja. A *Vertragshändler* árubeszerzése és forgalmazási kötelezettsége összefügg egymással, az előállító és a *Vertragshändler* közötti *eseti* adásvételi szerződések, bár azok tartalmát a *Vertragshändlervertrag* messzemenőn előírja, jogilag önállóak; ez egyébként igazán a *Vertragshändler* és a végfelhasználók között létrejövő adásvételi szerződésekre érvényes. A *Vertragshändlervertrag* adott esetben hasonló lehet a kereskedelmi képviselői szerződéshez, pl. az egyetlen előállítóhoz (egyetlen márkacikkhez) való kötöttségével, ár- és egyéb megkötésével, a *Vertragshändlernek* biztosított területi védelemmel. [11]

Hogy az Olaszországból származó párhuzamos behozatalokat korlátozza, a *Volkswagen* kontingentálta az olasz márkakereskedői számára történő szállításokat, és olyan prémiumrendszer alakított ki, amely visszatartotta ezeket a kereskedőket attól, hogy nem olasz potenciális vásárlókat kiszolgáljanak.

Az Elsőfokú Bíróság a *Volkswagennek* a Bizottság határozatának hatályon kívül helyezése iránt indított keresetét (*Volkswagen A. G. ./. Bizottság*, T 62/98 peres ügy) 2000. július 6-i ítéletével lényegében elutasította. A Bizottság által kiszabott bírságot 10%-kal csökkentette ugyan, de 90 millió euró rekordmagasságon helybenhagyta.

A bíróság mindenekelőtt megállapítja a *Volkswagen* terhére fennforgó tényállást: a *Volkswagen* és az *AUDI* járművek olaszországi márkakereskedőit arra ösztönözte, hogy a rendelkezésre álló járművek legalább 85%-át olaszországi vevőknek adják el, a többi tagállambeli igénylők hátrányára, akik egy olyan időszakban, amikor az olasz líra alacsony árfolyama miatt az árak, pl. a német és az osztrák vevők számára, kedvezően alakultak, nem náluk vásárolhattak. Ha fennáll is annak a lehetősége, hogy a járműgyár-

tók védjék forgalmazási hálózataikat – folytatódik az ítélet indokolása –, ez nem jogosítja fel őket olyan intézkedések megtételére, amelyek hozzájárulnak a piacok izolálásához.

Az Elsőfokú Bíróság – a Bizottsággal összhangban – megállapítja, hogy a *Volkswagen* olyan tilalomba ütköző cselekményt követett el, amely a lényege szerint különösen súlyos. Súlyosságát az illető vállalatcsoport nagysága és az fokozza, hogy elkövetésére az ezen a területen kialakult nagy terjedelmű joggyakorlat ellenére került sor. Egy tilalmat szegő ilyen cselekmény ellentétben áll a Közösség alapvető célkitűzésével: az egységesített belső piac megvalósításával.

A bíróság mindazonáltal a kiszabott bírságot 102 millió ECU-ról 90 millió euróra enyhítette, mindenképp azért, mert a tilalomba ütköző magatartás időtartamaként csak (1993-tól 1996-ig terjedő) három évet vett figyelembe, minthogy a Bizottság nem bizonyította elégségesen, hogy a tilalomba ütköző cselekmény ennél tovább tartott volna.

Végül – az ítélet szerint – a Bizottság nem teljes mértékben vette figyelembe az eljárás bízalmas jellegének alapelvét: Azt a pénzbírságot ugyanis, amelyet a Bizottság a *Volkswagen* ellen szemben ki szándékozott szabni, a sajtóval a határozat meghozatala előtt közzölték. A vállalatokat és üzleti kapcsolataikat illető eljárások lefolytatását a hivatali titoktartás kötelességének kell meghatározni, amíg végleges, az eljárást lezáró határozat nem születik. [12]

Az Elsőfokú Bíróság ítélete ellen a Bírósághoz – *kizárólag jogkérdésben* – a kézbesítésétől számított két hónapon belül fellebbezésnek van helye.

A franchise szerződések tartamára és a megszűnésük utáni időre előírt versenytilalom (konkurenciatilalom)

Már az eddig kifejtettekből is nyilvánvaló, hogy egy franchise szerződésnek (elnevezett megállapodásnak) *együttes* feltételekből álló egész feltételrendszernek kell megfelelnie ahhoz, hogy – a Rendelet alapján – csoportos mentesülés kedvezményében részesüljön. A Rendelet 2. cikk (1) bekezdésében körülírt *vertikális megállapodásnak* kell minősülnie; eleget kell tennie a szellemi *tulajdonra* vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodások mentesülési feltételeinek; *nem* lehet *ipari* franchise megállapodás; az Iránymutatás (95) szakaszában foglaltaknak megfelelő módszerrel kiszámított *piaci részesedés* nem léphet túl a 30%-os küszöbértéken; végül, de nem utolsósorban a szerződés nem tartalmazhat „kemény magot” alkotó versenykorlátozó rendelkezést sem. Ezeket a feltételeket még „megfejelik” a – szerződéskötési gyakorlatban „konkurenciatilalmak” elnevezéssel is előforduló – versenytilalmakra (*non-compete obligation, Wettbewerbsverbot*) vonatkozó előírások.

Fontos tudnivaló, hogy a „kemény magot” alkotó versenykorlátozások előfordulása – amint erről a jelen dolgozat megfelelő helyén már szó volt – a szerződés *egészének érvénytelenségét* vonja maga után, míg ha egy megállapodás a Rendelet által versenytilalomnak definiált kötelezettséget tartalmaz, *maga ez a kötelezettség nem részesül a csoportos mentesülés előnyében.*

A *versenytilalmak* – a Rendelet 1. cikk b) pontja értelmében – mindazok a közvetlen vagy közvetett (negatív) kötelezettségek, amelyek a franchise-vevőt arra ösztönzik, hogy *ne* állítson elő, szerezzen be, adjon el vagy értékesítsen tovább olyan árukat vagy

szolgáltatásokat, amelyek a szerződési árukkal vagy szolgáltatásokkal versenyben állnak, valamint a franchise-vevő minden közvetlen vagy közvetett *pozitív* kötelezettsége, hogy a franchise-adótól vagy a franchise-adó által kijelölt vállalkozástól *szerzi be* a szerződési áruból vagy szolgáltatásokból és ezek helyettesítőiből az érintett piacon eszközölt összes vásárlásainak több mint 80%-át – amihez kiszámítási alapul a franchise-vevő előző naptári évi beszerzéseinek értéke szolgál.

A Rendelet 5. cikke arra nézve tartalmaz részletes szabályozást, hogy a *versenytilalmak* milyen feltételek között nem részesülnek, illetve részesülnek csoportos mentesítésben.

Az 5. cikk értelmében a mentesítés *nem érvényes* a franchise megállapodásokban lévő következő kötelezettségekre:

a) minden olyan közvetlen vagy közvetett versenytilalomra, amelyet határozatlan vagy öt évet meghaladó időre állapítottak meg; az olyan versenytilalmak, amelyeknek tartama az öt éves időtartamon túl hallgatólagosan hosszabbodik meg, határozatlan időre szólónak számítanak; az öt évre való korlátozás nem érvényes, ha a franchise-vevő a szerződési árukat vagy szolgáltatásokat olyan helyiségekben és ingatlanokon árusítja, amelyeknek a franchise-adó a tulajdonosa vagy amelyeket ez utóbbi harmadik, nem a franchise-vevővel összekapcsolt vállalkozásoktól bérelt vagy vett haszonbérbe, és a versenytilalom nem terjed túl azon az időtartamon, ameddig a franchise-vevő ezeket a helyiségeket és ingatlanokat használja;

b) minden olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettségre, amely a franchise-vevőt arra készíti, hogy árukat vagy szolgáltatásokat a megállapodás *megszűnése után* (az én kiemelésem: V. J. F.) ne állítson elő, szerezzon be, adjon el vagy értékesítsen tovább, *kivéve*, ha ezek a kötelezettségek

– olyan árukra vagy szolgáltatásokra vonatkoznak, amelyek a szerződési árukkal vagy szolgáltatásokkal versenyben állnak,

– azokra a helyiségekre és ingatlanokra korlátozódnak, ahonnan a franchise-vevő a szerződés tartama alatt üzleti tevékenységet folytatott, valamint

– elengedhetetlenek a franchise-adó által a franchise-vevőnek átadott know-how védelmére, és egy ilyen versenytilalom a megállapodás megszűnése utáni legfeljebb egy éves időtartamra korlátozódik; ez annak a lehetőségnek a csorbítása nélkül érvényes, hogy a nem általánosan ismertté vált know-how hasznosítása és nyilvánosságra hozatala időhatár nélküli korlátozásoknak legyen alávetve.

A franchise megállapodások egyedi mentesítése – példával illusztrálva

Magának a Rendeletnek (és e dolgozatnak) a franchise megállapodásoknak nem az *egyedi* mentesítése képezi ugyan a tárgyát, tanulsággal szolgál azonban a mentesítés ez utóbbi változatának *erőteljesen gazdasági* feltételeire – az Iránymutásban foglaltak, elsősorban a (201) szakaszszám alatt felvett, a leggyakrabban előforduló versenykorlátozó kikötéseket felvonultató hipotetikus példa alapján – legalább bepillantást nyerni. (Ami a versenykorlátozások *jogi* megközelítésének kérdését illeti, e cikk megfelelő helyén már szó volt róla, hogy az Iránymutás [46] szakasza szerint a „kemény magot” alkotó versenykorlátozásokat tartalmazó vertikális megállapodásoknak valószínűtlen az egyedi mentesítése.)

Az Iránymutatás (102) szakaszában a Bizottság kilátásba helyezi, hogy az egyedi esetek értékelése során a Szerződés 81. cikkének a vertikális megállapodásokra való alkalmazásakor *gazdasági megközelítéshez* folyamodik majd. Ez a 81. cikk alkalmazásának területét azokra a vállalkozásokra fogja korlátozni, amelyek a piaci erő bizonyos fokának birtokában vannak ott, ahol elégtelen a márkák közti verseny (*inter-brand competition*). Ezekben az esetekben – folytatódik a (102) szakasz – a márkák közti verseny és az ugyanazon a márkán belüli verseny (*intra-brand competition*) védelme fontos a hatékonyság és a fogyasztók számára előnyök biztosítására.

Egyébiránt az *ugyanazon a márkán belüli versenynek* az olyan vállalkozások közötti verseny minősül, amelyek *ugyanazzal a termékkel* kereskednek, példának okáért a rivális Volkswagen márkakereskedők közötti verseny, míg a *márkák közötti verseny*: az olyan vállalkozások közötti verseny, amelyek *versenytermékekkel* foglalkoznak, például a Volkswagen és a Fiat márkakereskedők közötti verseny.

A franchise ügyletnek az Iránymutatásba (201) szakaszként felvett „iskolapéldája” a következő:

Egy gyártó új formát fejlesztett ki cukorkáknak úgynevezett szórakozásboltokban („*fun shops*”) történő eladására, ahol a cukorkát a fogyasztó kívánsága szerint speciálisan lehet színezni. A cukorkagyártó a cukorka színezéséhez a gépeket is kifejlesztette és ő állítja elő a színező folyadékokat is. A folyadék minősége és friss mivolta létfontosságú a jó cukorka gyártásához.

A gyártó a cukorkát sikerre vitte számos saját tulajdonú kiskereskedelmi boltja útján, amelyek mind azonos kereskedelmi név és egységes szórakozásarculat („*fun image*”): az üzletek külalakjának azonos stílusa, közös reklámozás stb. alapján működtek.

A gyártó annak érdekében, hogy az eladásokat növelje, franchise hálózatot indított meg.

A *franchise-vevők* a cukorkát, a folyadékot és a színezőgépet a franchise-adótól kötelesek megvásárolni, ugyanolyan kell, hogy legyen az arculatuk és a kereskedelmi név alatt kell működniük, franchise-díjat kell fizetniük, hozzá kell járulniuk a közös reklámozáshoz és biztosítaniuk kell a franchise-adó által készített üzemeltetési kézikönyv titkosságát. Ezenkívül a franchise-vevőknek csak a megállapodás szerinti helyiségekből van joguk árusítani, csupán végfelhasználók és a többi franchise-vevő számára jogosultak eladni (szelektív forgalmazás) és nincs joguk más cukorkát árusítani.

A *franchise-adó* arra van kötelezve, hogy egy adott szerződési területen ne jelöljön ki másik franchise-vevőt és ott maga se üzemeltessen kiskereskedelmi boltot. A franchise-adónak kötelezettsége az is, hogy korszerűsítse és továbbfejlessze a termékeit, az üzleti kilátásokat és az üzemeltetési kézikönyvet és ezeket minden franchise-vevő számára hozzáférhetővé tegye. A franchise megállapodások időtartama 10 év.

A Bizottság miután a (201) szakaszban egy feltevésen alapuló, a leggyakrabban előforduló vertikális korlátozásokat felsorakoztató franchise megállapodás tartalmát ily módon felvázolja, a – fentebb már ismertetett tartalmú – (102) szakaszban előírányzott *gazdasági megközelítést* alkalmazza és a (201) szakaszban a továbbiakban *az alábbiak szerint* meghatározza a franchise-adó *piaci részesedését*, majd tisztázza a *márkák közti versenyhelyezetet*, de értékeli a *márkán belüli verseny* hiányát is.

Az édességboltok cukorkáikat egy nemzeti piacon vagy a nemzeti gyártóktól vásárolják, akik kielégítik a nemzeti ízlést, vagy nagykereskedőktől, akik cukorkát külföldi gyártóktól importálnak a nemzeti gyártóktól származó termékek eladásán felül. Ezen a

piacon a franchise-adó termékei versenyben állnak más márkás cukorkákkal. A franchise-adónak a kiskereskedőknek eladott cukorkák piacán 30%-os a piaci részesedése. Verseny keletkezik sok nemzeti és nemzetközi márkaterméktől, amelyeket olykor termékválasztékukat bővítő („*diversified*”) élelmiszer-ipari nagyvállalatok állítanak elő. Sok a lehetséges eladási hely dohányboltok, általános élelmiszer-kiskereskedések, önkiszolgáló éttermek és szakosított édességboltok formájában. Az élelmiszer-színező gépek piacán a franchise-adó piaci részesedése 10% alatt van.

A franchise megállapodásokban foglalt legtöbb kötelezettség – folytatódik a példa – úgy értékelhető, mint ami a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok megvédéséhez vagy a franchise hálózat együttes azonosságának és jó hírének fenntartásához szükséges és kívül esik a Szerződés 81. cikk (1) bekezdésén. Az eladás korlátozásai (szerződési terület és szelektív forgalmazás) ösztönzést adnak a franchise-vevőknek, hogy beruházzanak a színezőgépre és a franchise koncepcióba és ha nem is nélkülözhetetlenek, legalábbis segítenek fenntartani az együttes azonosságot (ami a franchise forgalmazási rendszer egyik fő vonzereje a fogyasztó számára – V. J. F.), kárpótolva ezáltal a márkán belüli verseny elvesztéséért. A versenytilalmi rendelkezés, amely a megállapodások egész tartamára kizár más cukorkamárkákat az üzletekből, lehetővé teszi a franchise-adónak, hogy az eladási helyeket egységesen tartsa fenn, és meggátolja, hogy versenytársai a kereskedelmi nevéből hasznot húzzanak. Ez nem vezet komoly kizáráshoz, tekintettel a többi édességgyártó számára potenciálisan rendelkezésre álló boltok nagy számára. Ennek a franchise-adónak a franchise megállapodásai – zárul az „iskolapélida”- valószínűleg teljesítik a Szerződés 81. cikk (3) szakaszának mentesítési feltételeit, amennyiben a bennük foglalt kötelezettségek a 81. cikk (1) bekezdésének a hatálya alá esnek.

Irodalomjegyzék

- [1] *Dr. Vigh József Ferenc* [2001]: Gyökeres változások az EK kartellszabályozásában. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítési rendelet, *Külgazdaság*, 2. szám, Jogi melléklet, 17–32. o.
- [2] *Richard Whish* [2000]: Regulation 2790/99: the Commission's „new style” block exemption for vertical agreements, *Common Market Law Review*, augusztus, 904. o.
- [3] *Richard Whish*: i. m. 116. jegyzet
- [4] *Richard Whish*: i. m. 904. o.
- [5] *Némethy Andrea* [2000]: A jogi személy büntetőjogi felelőssége, *Jogtudományi Közlöny*, november, 463. o.
- [6] *Morrison & Foerster* [1995]: International enforcement of U. S. antitrust laws: new guidelines and enforcement trends, *Licensing Executives Society Deutsche Landesgruppe e. V. kiadványa*, München, 7. o.
- [7] *Warren S. Grimes* [2000]: Application of Competition Law to Franchising – U. S. and European Approach Compared, *International Review of Industrial Property and Copyright Law*, 3. szám, 255–256. o.
- [8] *William L. Lander & Richard A. Posnes* [1981]: Market Power in Antitrust Cases, *94 Harv. L. Rev.*, 937, 939. o.
- [9] *Warren S. Grimes*: i. m. 247. o.
- [10] *Richard Whish*: i. m. 914. o.
- [11] *Dr. Dr. Klaus J. Kopt* [1989]: Handelsgesetzbuch mit GmbH & Co., Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Handelsklauseln, Bank- und Börsenrecht, Transportrecht ohne Seerecht, München, 257, 926. o.
- [12] *Prof. Dr. Theo Bodewig* [2000]: Europäische Union – Rekordgeldbuße gegen VW bestätigt, *GRUR Int.*, 8–9. füzet, 822. o.