

## TARTALOM

|  |    |
|--|----|
| <b>Halmai Péter – Elekes Andrea:</b> Uruguay után, Katar előtt:<br>a WTO Mezőgazdasági Megállapodás alkalmazása és jövője                      | 4  |
| <b>Karsai Judit:</b> Jó tulajdonosok-e az intézményi befektetők?   | 27 |
| <b>Somogyi Dorottya:</b> Állami szerepvállalás az információtechnológia<br>elterjesztésében és szabályozásában az Amerikai Egyesült Államokban | 50 |

## ÚJ KÖNYVEK

|  |    |
|--|----|
| Körkép reform után. Tanulmányok a nyugdíjrendszerről<br>(Szerk.: Augusztinovics Mária) ( <b>Hadházi Edit</b> ) | 66 |
| <b>Polónyi István – Timár János:</b> Tudásgyár vagy papírgyár? ( <b>Csaba László</b> )                         | 70 |
| <b>Brief Summary of the Articles</b>   | 74 |

## JOGI MELLÉKLET

|  |     |
|--|-----|
| <b>Csapláros Ágnes:</b> Az Európai Unió hatása a szellemi alkotások<br>magyarországi újraszabályozásában: A jogkimerülés | 153 |
|--|-----|

## Novemberi számunk

szokásunktól eltérően világgazdasági témával indul, az első cikk a WTO által 1994-ben tető alá hozott Mezőgazdasági Megállapodás alkalmazásának tapasztalataival és a továbbfejlesztésével kapcsolatos javaslatokkal foglalkozik. A világkereskedelem egyik legérzékenyebb területe az agrárkereskedelem, hiszen az agráriumban a termelők támogatása minden országban megkerülhetetlen társadalompolitikai érdek. A szabad kereskedelemnek talán nincs is olyan szélsőséges bajnoka, aki ezt ne fogadná el. Érdekek vezérelte vehemens összeütközések a mértékekről és a módszerekről szólnak. A WTO érdeme, hogy a vitákat a tárgyalóasztalhoz terelte, és óriási eredmény, hogy a világméretű érdekegyeztetés után a mezőgazdasági termékek kereskedelme viszonylag egyértelmű és elfogadott szabályok között folyik. Folyóiratunkban igyekszünk következetesen nyomon követni a szabályozás működését, és ebben kiemelkedően fontosnak tartjuk az Uruguay-fordulót lezáró Mezőgazdasági Megállapodás működésének (implementációjának) értékelését, valamint az ebből adódó további teendőkről szóló nézetek bemutatását, amiről cikkünk szól. – A világ fejlett országaiban az intézményi befektetőknek számos helyen igen jelentős súlya van a gazdaságban. Kövesse-e Magyarország ezt a példát? Ennek megítéléséhez igyekszik hozzájárulni második cikkünk szerzője, amikor írása címében felteszi a kérdést: jó tulajdonosok-e az intézményi befektetők? Különböző nézetek vannak erről; a cikk főképp azokat a körülményeket, feltételeket, szabályokat vizsgálja, amelyek között az intézményi befektetők mint tulajdonosok működnek különböző országokban. Áttekinti a jelenlegi hazai intézményi befektetők tulajdonosi működését is. Végső következtése, hogy ezek tőkepiaci súlya alacsony, vállalatfinanszírozási szerepük elhanyagolható, és aktív tulajdonosi viselkedésükhöz jóformán minden feltétel hiányzik. – Bár az információs technológia terjedése a legutóbbi években megtorpant vagy legalábbis erősen lelassult, a 90-es évek második felében végbement forradalmian gyors fejlődés számos olyan közgazdasági kérdést vetett fel, amelyek elemzése továbbra is fontos tanulságokkal jár. A világ vezető hatalma e téren is az Egyesült Államok. Cikkünk az infokommunikációs technológia elterjedésének USA-beli folyamatát tekinti át, döntően abból a szempontból, milyen szerepet játszott ebben az állam. – Két könyvet mutat be „Új könyvek” rovatunk. Az első egy tanulmánykötet a nyugdíjrendszerről, amely szerteágazó (közgazdasági, matematikai, szociológiai) megközelítésben világítja meg a nyugdíjreform problematikáját, benne a jelenlegi nyugdíjrendszer kialakulását és a nyitva maradt problémákat. A második könyv a jövő „tudásalapúnak” mondott társadalmi szempontjából meghatározó jelentőségű magyar felsőoktatás helyzetét elemzi, több évtizedes mindennapi tapasztalattal és kivételes tudományos felkészültséggel rendelkező szerzők tollából.

A szerkesztő

# Uruguay után, Katar előtt: a WTO Mezőgazdasági Megállapodás alkalmazása és jövője

HALMAI PÉTER – ELEKES ANDREA

*A WTO Mezőgazdasági Megállapodás aláírásával először került az agrárkereskedelem egésze a nemzetközi kereskedelempolitikai szabályok keretei közé. Az Uruguay-forduló lezáró Mezőgazdasági Megállapodás agrárpolitikákra és világpiacon gyakorolt hatása nagymértékben az egyes országokra vonatkozó rendelkezések alkalmazásától függ.*

*A tanulmány a Megállapodás fő elemeit követve összegzi a legfontosabb tapasztalatokat: a piacra jutás, az exportverseny és a belső támogatás terén mutatkozó problémákat. A tanulmány második része a következő forduló várható főbb témaköreit vázolja fel, elsősorban a végrehajtás (implementáció) tapasztalataira, illetve a tagállamok tárgyalási javaslataira támaszkodva.\**

A Mezőgazdasági Megállapodás implementációs időszakának végén, illetve a 2001 novemberére tervezett új forduló előtt indokolt a Mezőgazdasági Megállapodás megvalósításából adódó tapasztalatok, illetve a főbb várható témakörök áttekintése.

A cikk első része a WTO Mezőgazdasági Megállapodás implementációjára koncentrálna, hiszen a Megállapodás, illetve a végrehajtásból adódó problémák a további tárgyalások alapját képezik.

A Megállapodás 20. cikkelye alapján 2000 márciusában új mezőgazdasági tárgyalások kezdődtek. Az új tárgyalások menetét természetesen alapvetően az 1994. évi Megállapodás, illetve annak implementációja határozzák meg, ám számos új kérdés is napirendre került.

## Az Uruguay-forduló eredményei

Az átfogó megállapodást célzó tárgyalások 1986-ban kezdődtek, ám 1990 decemberében kudarcba fulladtak, döntően az EK agrárprotekciónizmus csökkentésével szembeni ellenállása miatt. Világossá vált, hogy átfogó agrárkereskedelmi megállapodás – amely valójában valamennyi fő tárgyalófél érdeke volt – csak az EK Közös Agrárpolitikája (CAP) lényegi reformjának meghirdetését követően lehetséges. A CAP 1992. évi reformját (Lásd: *Halmi, 1995, Ingersent – Rayner – Hine [1998]*)<sup>1</sup> követően az EK és az Egyesült Államok kétoldalú tárgyalások eredményeként 1992 novemberében Blair

\* E munkában felhasználásra kerültek az OTKA T18296 (Nemzeti és szupranacionális szabályozás az agrárgazdaságban c.) kutatási program, illetve a Gazdasági Minisztérium megbízásából készített szakértői tanulmány (*Halmi, 1999*) főbb kutatási eredményei.

<sup>1</sup> Ld.: *Halmi Péter* (szerk.): Az Európai Unió Agrárrendszere. Mezőgazda Kiadó, Budapest, 1995. *Ingersent – Rayner – Hine* (szerk.): The Reform of the Common Agricultural Policy, MacMillan, London, 1998.

*Halmi Péter*, a Szent István Egyetem vezető- és Továbbképző Intézet tanszékvezetője, egyetemi tanár.  
*Elekes Andrea*, a Szent István Egyetem vezető- és Továbbképző Intézet egyetemi adjunktusa.

House-ban megegyeztek a későbbi GATT Mezőgazdasági Megállapodás alapelemeiben. (*Blair House I. Megállapodás.*) 1993 decemberében, az utolsó pillanatokban sorra kerülő tárgyalásokon (*Blair House II.*) e konstrukciót némileg kiigazították, illetve Franciaország nyomására bizonyos engedményekben állapodtak meg.

E kétoldalú megállapodás szinte teljes egészében beépült a GATT-megállapodás végső dokumentumába (1993. december).

A megállapodás alapelemei a következők:

1. Valamennyi nem vámjellegű importkorlátozást (kvóták, változó lefölezések, stb.) vámokkal kellett helyettesíteni (*vámosítás*).

2. A vámokat – az újakat is – átlagosan 36 százalékkal, de legalább 15 százalékkal kellett csökkenteni a hat év során.

3. A hazai fogyasztás 3 százalékának mértékében – vámkvóták nyitásával – lehetővé kellett tenni a *minimális piacra jutást*, majd ennek mértékét az alkalmazási periódus végére 5 százalékra kellett emelni.

4. A *támogatott export* mennyiségét 21 százalékkal, az exporttámogatás mértékét pedig 36 százalékkal kellett csökkenteni a hatéves időszakban, az 1986–1990-es bázis-időszakhoz képest.

5. A *belső támogatások* esetében a kötelezettségvállalások aggregáltak, a termékek összességére vonatkoznak. A belső mezőgazdasági támogatásokat összességében 20 százalékkal kellett csökkenteni az 1986–88-as bázisidőszakhoz képest, hat év alatt.

A Megállapodás – amelyet 1994 áprilisában a marokkói Marrákesben írtak alá – gyakorlatilag két részből tevődik össze. Az egyik maga a *Mezőgazdasági Megállapodás*, amely a minden résztvevő által tiszteletben tartandó szabályokat tartalmazza. (A főbb szabályokat az *1. táblázat* foglalja össze.) A másik az ország- és termékspecifikus kötelezettségvállalásokat foglalja magában. E rész tartalmazza az egyes országok kötelezettségvállalásait a vámok, a minimális piacra jutás, az exporttámogatás és a belső támogatás tekintetében, illetve a csökkentési kötelezettségek végrehajtásának időpontjait. A bázisidőszakokra és a nemzeti kötelezettségekre a tagállamok tettek javaslatot. Az ún. felülvizsgálat (*verification*) során minden országnak megvolt a lehetősége arra, hogy bírálja a másik fél kötelezettségvállalásait. Az igények és ajánlatok ütköztetését követően módosításokat érthettek el.<sup>2</sup> A Megállapodás végső dokumentumának aláírását követően azonban a kötelezettségvállalások jogilag kényszerítő erejűvé váltak. Ettől kezdve tehát az ország-specifikus kötelezettségvállalások (*schedules*) határozzák meg, mit tehetnek, illetve mit kell tenniük az egyes országoknak. Külön megállapodást kötöttek az állat- és növény-egészségügyi indokok alapján alkalmazható importszabályozásról (SPS-megállapodás). A Mezőgazdasági Megállapodás részét képezte továbbá a reformprogram legkevésbé fejlett országokra, illetve nettó élelmiszer-importőr fejlődő országokra gyakorolt negatív hatásainak kiküszöbölésére hozandó intézkedésekről szóló határozat.

Az Uruguay-fordulót lezáró Mezőgazdasági Megállapodás agrárpolitikákra és világpiacon gyakorolt hatása az egyes országokra vonatkozó rendelkezések alkalmazásától függ. E megállapítás azért fontos, mert – mint az a továbbiakból is kiderül – a Megállapodás viszonylag nagy mozgásteret hagy az egyes államoknak a kötelezettségek teljesítése terén. A következőkben az implementáció fő sajátosságait a Megállapodás alappillérei szerint tekintjük át.

<sup>2</sup> Bővebben ld.: *Josling, T. – Tangermann, S. – Warley, T. K.* (1996): *Agriculture in the GATT*. Macmillan, London – New York. *Ingersent, K. A. – Rayner, A. J. – Hine, R. C.* (szerk.) (1994): *Agriculture in the Uruguay Round*. London – New York.

### A Mezőgazdasági Megállapodás alapvető intézkedései

|                          | Megnevezés  | Bázisidőszak | Kötelezettségek<br>1995–2000   | Kivételek, illetve<br>további intézkedések  |
|--------------------------|---|--------------|--|---|
| Piacra jutás             | Termékspecifikus vámképzés:<br>– a nem-vámjellegű intézkedések<br>vámósítása,<br>– kötelezettség az alkalmazott<br>vámítételre,<br>– kötelező vámtételek átvétele;  | 1986–1988    | Csökkentés:<br>– átlag 36 százalék<br>– minimum 15<br>százalék   | – Special Treatment<br>(Rice Clause) kivéve<br>– Különleges védő<br>intézkedések (csak a<br>vámósítás által érintett<br>körben) |
|                          | Termékspecifikus minimális<br>piacra jutás (csak a vámósítás<br>által érintett körben)<br>– Vámkvóták csökkentett<br>vámmal, nagyságuk<br>– a belső felhasználástól,<br>– a bázisidőszakban<br>teljesített importtól,<br>– a bázisidőszakban<br>működő preferenciáktól függ | 1986–1988    | Növekedés a<br>belföldi felhasználás<br>– 3 százaléktól<br>– 5 százalékára.                                    |   |
| Belső piaci<br>támogatás | Piaci ártámogatások meghatározá-<br>sa, a közvetlen és a nem<br>termékspecifikus támogatás AMS<br>révén történő aggregálása az egyes<br>országok agrárgazdaságára.  | 1986–1988    | Csökkentés: az AMS – „kék doboz”<br>összegének 20 – „zöld doboz”<br>százaléka. – de minimis<br>– Békeklauszula |   |
| Export-<br>támogatás     | Támogatott exportmenyiségék<br>meghatározása.   | 1986–1990    | Csökkentés:<br>21 százalék.  | – Front Loading<br>– Békeklauszula<br>– Élelmiszersegély  |
|                          | Exporttámogatásra fordított<br>költségvetési kiadások meghatá-<br>rozása.   | 1986–1990    | Csökkentés:<br>36 százalék.  |   |

### Piacra jutás – továbbra is magas külső védelem

A *vámósítás* sok esetben a kereskedelempolitikai eszközök átalakítását követelte meg a részt vevő országoktól. E téren a legjelentősebb változásokra az Európai Unióban, Kanadában és az Egyesült Államokban került sor. Az Európai Unió a közösségi preferencia alapját képező változó lefölözést kénytelen volt vámokkal helyettesíteni. Kanada a kínálatmenedzsment körébe tartozó termékek (baromfi, tojás és tej) importkvótái vámósítására kényszerült. Az Egyesült Államok szempontjából a legnagyobb változást az jelentette, hogy eltörölték a Mezőgazdasági Alkalmazkodási Törvény hírhedt 22. fejezetét, amely feljogosította az elnököt, hogy mennyiségi korlátozásokat léptessen életbe, ha az import veszélyezteti a belső támogatási programokat.

Általában jellemző azonban, hogy a piacra jutás terén (az Uruguay-forduló fő szereplőinek) sikerült a minimálisra szorítani a kötelezettségekből származó szükséges változtatásokat. Egyfelől a bázisul választott időszakban (1986–1988) a világpiaci és belső árak közötti rés történelmileg a legmagasabb szinten állt. Másfelől a vámósítást, tehát a nem vámjellegű korlátozások vámmá alakítását maguk az érintett országok végezték el. A Megállapodás alkalmazásával kapcsolatos tapasztalatok a következők szerint foglalhatóak össze:

1. A vámosság során rendkívül magas, gyakran az alkalmazási időszak előtti importterhelést is meghaladó vámok születtek (lásd 2. táblázat). A táblázat az 1993. évre számított vámegegyenértékeket hasonlítja össze az alapvámokkal, illetve az implementációs időszak végén alkalmazandó vámmal. Jól látható, hogy az Európai Unióban a gabonára, az Egyesült Államokban pedig a vajra és cukorra meghatározott vámegegyenértékek alacsonyabbak voltak, mint a kezdeti szerződéses vámok, sőt az utóbbi kettő esetében még az implementációs időszak végén alkalmazandó vámoknál is. Minthogy 1993 óta tovább csökkentek a belső árak, a világgpiaci árak pedig növekedtek, a megállapított vámok a szükségesnél jóval nagyobb védelmet biztosítanak.

2. táblázat

### Vámegegyenértékek és vámok néhány kiválasztott termék esetében

|               | Vámegegyenérték 1993-ban<br>(százalék) | Alapvám, 1995<br>(százalék) | Szerződéses vám, 2000<br>(százalék) |
|---------------|--|-----------------------------|-------------------------------------|
| EU            |  |                             |                                     |
| Búza          | 65,6                                   | 88,5                        | 56,4                                |
| Árpa          | 116,2                                  | 140,3                       | 90,0                                |
| Kukorica      | 115,6                                  | 134,6                       | 86,1                                |
| Nyers cukor   | 85,3                                   | 87,0                        | 69,5                                |
| Marhahús      | 172,6                                  | 158,9                       | 101,7                               |
| Vaj           | 241,9                                  | 235,2                       | 150,5                               |
| Soványtej-por | 150,7                                  | 149,4                       | 119,5                               |
| USA           |  |                             |                                     |
| Marhahús      | 57,9                                   | 31,1                        | 26,4                                |
| Soványtej-por | 71,6                                   | 87,2                        | 74,1                                |
| Vaj           | 47,0                                   | 54,9                        | 46,6                                |
| Cukor         | 47,3                                   | 68,8                        | 58,5                                |

Forrás: Tangermann [1996].

Megjegyzés: az 1993. évre megadott vámegegyenérték elméleti kalkuláció eredménye, a tényleges vámegegyenértékeket 1995-re határozták meg.

A vámosságból adódó negatív hatások jól érzékeltethetőek az 1996. évi legnagyobb kedvezményes (MFN) vámok, illetve az implementációs időszakot követően alkalmazandó szerződéses vámok összehasonlításával.<sup>3</sup> Az említett jelenség legnyilvánvalóbban Korea esetében jelentkezik, ahol az egyéb gabona MFN vámja 3 százalék, míg a szerződéses vám 800 százalék. (Korea nemzeti jegyzéke egyébként 61 olyan termékcsoportot tartalmaz, amelyeknél a különbség meghaladja a 100 százalékpontot. Norvégia esetében 184, Izland esetében 56, Törökország esetében pedig 19 ilyen termékcsoport van. A többi OECD-országban átlagosan 15 termékcsoporthoz figyelhető meg ez a jelenség.) A nem OECD-tagországok közül India példája említhető, ahol például az állati vagy növényi zsírok és olajok MFN vámja 40 százalékos, míg a szerződéses vám 300 százalék. A mezőgazdaság átlagos vámszintje csak Ausztráliában, az Egyesült Államokban, Kanadában, Japánban és Új-Zélandon egy számjegyű.

<sup>3</sup> Az összehasonlítás OECD-, illetve WTO-adatbázisokon alapul.

Érdekes eredményre vezet a kvótán felüli vámok<sup>4</sup> és a világpiacon árák összehasonlítása is. Az árpa kvótán felüli váma például Japánban és Svájcban közel ötszöröse volt az 1996. évi világpiacon árnak, ugyanez az arány a búzára vonatkozóan pedig kétszeres. Kanada és Japán esetében a soványtej-por kvótán felüli váma a világpiacon ár kétszerese, ráadásul a japán import esetén ehhez még hozzáadódik 20-30 százalékos értékű vám a zsír-tartalomtól függően. Svájc esetében a vajra vonatkozó kvótán felüli vám a világpiacon ár hétszerese.

2. A vámokat, beleértve a vámosításból származó vámokat is, átlagosan 36 százalékkal, de az egyes tételeket legalább 15 százalékkal kellett csökkenteni, az átlag ráadásul súlyozatlan számtani átlagot jelent. Ez a *csökkentési előírás igen rugalmas politikák alkalmazását tette lehetővé*: a 36 százalékos vámcsökkenést úgy is lehetett érni, hogy a kisebb fontosságú, alacsonyabb vámtételű termékek vámját csökkentették nagyobb mértékben, a fontosabb, magasabb védettséget élvező termékek vámját pedig csak az előírt minimális 15 százalékkal.

3. Sok termék esetében már a fordulót megelőzően is alacsonyak voltak a vámok, az *érzékeny termékek* – mint például a tejtermékek, a cukor, a gyapot, a rizs vagy a mogyoró – esetében pedig csak *szérsény mértékű volt a liberalizáció*. Továbbra is megmaradtak a kiemelkedően magas vámok, az ún. *vámcsúcsok*, amelyek bizonyos esetekben több száz százalékosak (például Kanada tejszektorában). E termékeknel az érintett országok zöme csak a minimálisan szükséges 15 százalékkal csökkentette a vámokat, amelyek azonban még így is rendkívül magasak, gyakorlatilag prohibítívek maradtak.

4. A Megállapodásban meghatározott vámok *maximális vámok*, az érintett országok ezeknel alacsonyabb vámokat is alkalmazhatnak, azok mértékét a piaci fejleményektől függően változtathatják. Ilyen formában a *vámok a változó lefőlözéshez hasonlóan módosíthatóak*, felhívítva a Megállapodásban vállalt kötelezettségeket. E lehetőséggel több ország is élt, melyek közül kiemelkedik az Európai Unió (elsősorban a gabonarendtartás) és Japán (sertésbús importszabályozása).

5. A kötelezettségek felhívítását eredményezik az *intézményi árak csökkentésére irányuló nemzeti intézkedések*. E területen ismét az Európai Unió esete emelhető ki (lásd 3. táblázat). A Megállapodás életbelépése óta több alkalommal, több termék esetében is sor került az intézményi árak csökkentésére. Minthogy a vámkivetés alapja egyes piaci szervezeteknel összekapcsolódik a belső intézményi árakkal (például az EU-ban), és az intézményi árak csökkentését nem követte a vámok arányos csökkentése, a harmadik országok piacra jutási feltételei romlottak. Ez különösen igaz a vajra és marhahúsra, de a gabonaárak csökkenése miatt a sertés- és baromfihús piaci szervezet esetében is hasonló irányzat mutatkozik.

6. Az *általános vámosítási kötelezettség alól voltak kivételek* (például a japán és dél-koreai rizspiac). A fordulót követő agrárpolitikai változások egyike sem váltott ki olyan nagy belső ellenállást, mint a *japán rizspiac „megnyitása”*. Itt nem került sor vámosításra, csak a minimális importot szabályozták. Az új rendszer keretében továbbra is kevés rizs jutott be a piacra, és annak egy része is a raktárakba vagy a feldolgozókhöz került. A fordulót követően elterjedt a nézet, hogy az ország érdekeit sokkal jobban szolgálta volna a vámosítás – természetesen magas vámmal. A vámosítás nagyobb védelmet biztosított volna, mint a minimális piacra jutás. Valószínűleg ezért jelentette be a WTO-nak a japán kormány, hogy 1999 áprilisában a rizs importjánál is

<sup>4</sup> A Mezőgazdasági Megállapodás előírta a hazai piac minimum 3%-ának – az implementációs időszak végén 5%-ának – megfelelő mértékű piacnyitást (minimális piacra jutás). Amennyiben valamely termék hazai fogyasztásában az import nem érte el a 3%-ot, vámkvótát kellett nyitni. A vámkvóta keretében szállított mennyiségre kedvezményes vámot állapítottak meg. E vámot nevezi a szakirodalom kvótán belüli vámnak, a kvótán felül szállított mennyiségre vonatkozó – általában MFN – vámot pedig kvótán felüli vámnak.

átérnek a vámokra. A WTO-tagállamok egy része megkérdőjelezte a Japán által meghatározott vámokat, de eddig hivatalosan nem került sor vitára. Úgy tűnik, hogy *a vámrendszer nem befolyásolta alapvetően a japán rizspiacot.*

3. táblázat

### A vaj importvámja az Európai Unióban

|               | Intervenció ár + 10 százalék<br>(ECU vagy euró/t) |            | Vám (ECU vagy euró/tonna) |
|---------------|---|------------|---------------------------|
| 1986–88 bázis | 3905  | Bázisszint | 2962                      |
| 1998–1999     | 3610  |            |                           |
| Agenda 2000   | 3069  | 2000-ben   | 1896                      |
| Eltérés       | -836  | Eltérés    | -1066                     |

*Magyarázat:* A vaj vámegyenértékének meghatározásakor az EU esetében az intervenció ár +10 százalék 3905 ECU/t belső árat eredményezett az 1986–88 bázisidőszakra. 1998–99-re az intervenció árát számos alkalommal csökkentették, így az átlagos belső ár 3610 euró/t. Az Agenda 2000 további 15 százalékkal csökkentette az intervenció árát, így 2007-ben az új számított belső ár 3069 euró/t, ami 836 euró/t-val kevesebb, mint a bázisidőszakban. Az szinte teljes egészében semlegesíti a vámcsoökkentést, amit az EU az 1995–2000 közötti időszakra vállalt.

*Forrás:* Swinbank (1999)

4. táblázat

### Lefölözések és vámok az Európai Unióban néhány kiválasztott termék esetében

|   | Lefölözés,<br>1995. ápr.–jún.<br>(ECU/t) | Alapvám, 1995<br>(ECU/t) | Végző vám, 2000<br>(ECU/t) |
|---|--|--------------------------|----------------------------|
| <i>Baromfi</i>  |  |                          |                            |
| 83 százalék csirke, friss vagy hűtött csirkeaprólék, csontozott, friss, hűtött vagy fagyasztott | 290,8                                    | 410,0                    | 262,0                      |
| 82 százalék liba, friss, hűtött vagy fagyasztott  | 946,1                                    | 1600,0                   | 1024,0                     |
| <i>Sertés</i>   |  |                          |                            |
| friss, hűtött vagy fagyasztott test   | 504,6                                    | 705,0                    | 451,0                      |
| friss vagy hűtött sonka   | 531,1                                    | 838,0                    | 536,0                      |
| hátsórész   | 770,0                                    | 1215,0                   | 778,0                      |
|   | 860,3                                    | 1358,0                   | 869,0                      |

*Forrás:* S. Tangermann, GATT (1994), European Commission (1995)

Az esetek zömében tehát a vámosítás és a vámok csökkentése nem jelentett igazi liberalizációt, sőt *bizonyos esetekben a vámosítás következtében valójában romlottak a piacra jutás feltételei* (lásd 4. táblázat). A vámcsoökkentési kötelezettség sem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, hiszen bár a csökkentés átlagos mértéke elérte a 36 százalékot az iparilag fejlett országokban, az általános vámszínvonal mégis 36 százaléknál kisebb mértékben csökkent. (A legkevésbé Japánban.) A kereskedelmi torzítások megszüntetése, illetve a vámok kiegyenlítődése szempontjából sokkal célravezetőbb lett



volna az ipari termékek vámjainak csökkentésénél már bevált ún. Svájci formula<sup>5</sup> alkalmazása. Minthogy e formula a magasabb vámokat nagyobb mértékben csökkenti, mint az alacsonyabbakat, a vámok napjainkban jelentős szóródása csökkenhetett volna.

Nemcsak a piacra jutást meghatározó mechanizmusok változtak kis mértékben, hanem maga a piacra jutás is. Számos termékre vámkvótát állapítottak meg. Az esetek zömében azonban ezek csak a *folyó piacra jutást*<sup>6</sup> (current access) tükrözik. A vámkvóták hatásait illetően fontos tájékoztatást nyújthat<sup>7</sup> a kvóták kihasználtsága (import/kvóta).

A minimális piacra jutás keretében nyitott kvótákat nem minden esetben használják ki. A vámkvóta (MFN) feletti vámok gyakran prohibítívek, így a piacra jutás – különösen az érzékeny termékeknél – többnyire a vámkvóták nagyságára korlátozódik. Kiemelkedően magas a kvótán kívüli importra meghatározott átlagos vámszínvonal Korea esetében (366 százalék), de rendkívül magas Japán és Románia esetében is (274, illetve 270 százalék). Az egyes országok szóródása e tekintetben meglehetősen nagy: 200–250 százalék között mozog Norvégia és Izland, 203 Kanada esetében. 100–185 százalékos átlagos vámszínvonal között helyezkedik el Indonézia, Kolumbia, Venezuela és Tunézia. Ennél sokkal szerényebb mértékű a vámteher Csehországban, az Európai Unióban, Magyarországon, Mexikóban, az Egyesült Államokban és Ausztráliában. A legalacsonyabb átlagos kvótán felüli vámot pedig Új-Zélandon határozták meg.

Az exportőrök számára az egyik legnagyobb problémát a *kvóták allokációja* jelenti. Amikor a hazai és a világgiazi ár közötti különbség nagyobb, mint a vámkvótára vonatkozó vám, a kvótajáradék a kvóta birtokosához kerül. Megfelelő kvótaallokációs rendszer hiányában a haszon többnyire nem az exportőrnél, hanem az importőrnél jelentkezik. Előfordul ugyanis, hogy a kvótákat adott termék hazai importöreinek, esetleg termelőinek allokálják, akik nyilvánvalóan ellenérdekeltek az importban.

Számos további probléma is felmerül:

1. A *minimális piacra jutás önmagában nem jelent piacnyitási kényszert*. Az előírás csak az: bizonyos termékek meghatározott mennyiségére kedvezményes vámot kell alkalmazni. A vámkvóták kihasználása ezt követően nyilván attól függ, hogy a kedvezményes vám prohibítív-e vagy sem.

2. Számos termék esetében már a bázisidőszakban is fennállt a legalább 3 százalékos folyó piacra jutás, így az első években nem kellett kedvezményes piacra jutást biztosítani. Ez a helyzet állt fenn például Japánban a búza, az árpa és bizonyos tejtermékek importjával kapcsolatban.

3. Tovább enyhítette a kötelezettség kényszerítő erejét az *aggregáció*, vagyis a termékcsoportonként és nem termékenként meghatározott kötelezettségvállalás. Így az EU baromfi- és sertéshús piaci szervezetében érvényesülő viszonylag alacsony importot jól ellensúlyozta a juhhús magasabb importaránya (5. táblázat).

4. Rugalmasan alkalmazta az előírásokat az EU és az USA a minimális piacra jutás vámkvótáinak meghatározása, például a tej esetében. A kalkulációk során ugyanis *csak*

<sup>5</sup> A vámtárgyalások során állandó gondot okoz az ún. diszparitási probléma. Ez az eltérő vámszínvonalakból, illetve a lineáris vámsökkentés tényéből adódik: azonos mértékű (százalékos) vámsökkentés arányait tekintve nagyobb terhet ró az alacsony vámszínvonalú országokra. E diszparitási probléma megoldására fogadták el a Tokió-fordulón (1973–1979) az ún. svájci formulát:  $z = (x \times q) : (x + q)$ . ( $z$  = az új vámtétel,  $x$  = régi vámtétel és  $q$  koeficiens, amelynek értéke 12–16 között mozoghat). E módszer – amelyet csak az ipari termékek vámtételeinek csökkentésére alkalmaztak – elég jól kiegyenlíti a vámsökkentésből adódó terheket.

<sup>6</sup> Amennyiben a *vámostítás* által érintett termékeknél a bázisidőszaki import meghaladta a belföldi fogyasztás 5%-át, illetve a piacra jutást importkvóta vagy önkéntes exportkorlátozás szabályozta, akkor a piacra jutási lehetőségeket legalább az 1986–88. évi átlagos szinten kellett biztosítani.

<sup>7</sup> Az összehasonlítás OECD- és WTO- adatokon alapul.

*bizonyos tejtermékeket vettek figyelembe* (az EU például csak a sajtot, a vaját és a sóványtej-port). A piacnyitás mértéke így az egész szektort tekintve elmarad az előírt 5 százaléktól.

5. *A nem vámjellegű korlátozások átmentése* körüli kreativitás a minimális piacra jutás terén is jelentkezett. Ahol országspecifikus vámkvóták kialakítására került sor, és exportértékesítési tanácsok vagy állami kereskedelmi szervezetek voltak érintve, mint például az új-zélandi juhhús esetében, nem tűnt el nyomtalanul az önkorlátozó exportmegállapodás. Például az Európai Unió piacain elérhető jövedelmek maximalizálása érdekében az exportőr dönthet úgy, hogy a megengedettnél kevesebbet szállít (Swinbank, 1999).

6. *A fejlődő országok fejlett piacokra való bejutását* gyakran kétoldalú kereskedelmi megállapodások szabályozzák, preferenciális piacra jutást biztosítva bizonyos országok meghatározott termékeinek. E megállapodásokat az érintett fejlett országok a minimális piacra jutási kvóták meghatározásakor figyelembe vették, alkalmat adva a kritikára, hiszen a preferenciák ilyen kezelése nem teljes mértékben egyeztethető össze a legnagyobb kedvezmény elvével.

*A piacra jutással kapcsolatos WTO-kötelezettségek tehát nem igényeltek igazán drasztikus változtatásokat a fejlett ipari országoktól.* E megállapítás még a vámok kötelező csökkentésének ismeretében is tartható, hiszen e téren is volt lehetőség a kötelezettségekből adódó nyomás enyhítésére. Következésképpen a külső védelem tényleges szintjének mérsékelése lényegesen elmaradt az eredetileg szándékozott mértéktől.

*A mezőgazdasági szektorban a vámvédelem szintje még mindig sokkal magasabb, mint az ipari szektorban.* A két ágazat (mezőgazdaság és ipar) átlagos vámszintje között abszolút értelemben vett legnagyobb különbség Norvégia esetében áll fenn (120 százalékpontos eltérés). Jelentős eltérés mutatkozik még Tunézia (76 százalékpont), India (65 százalékpont), Románia (64 százalékpont), Kolumbia (52 százalékpont), Korea (51 százalékpont), Svájc (49 százalékpont) és Lengyelország (42 százalékpont) esetében is. A legnagyobb relatív különbség szintén Norvégia esetében jelentkezik, ahol a mezőgazdasági import átlagos vámszínvonal a 36-szor nagyobb, mint az ipari termékek importjánál. Jelentős különbség figyelhető meg továbbá Svájc (27-szeres), az EU, Korea, Lengyelország és Izland esetében (utóbbinál kb. ötszörös).

## Exportverseny

Az exporttámogatás csökkentésére vonatkozó kötelezettségeket illetően a kép meglehetősen vegyes. A Megállapodás keretében *e kötelezettségek képezik a legerősebb kényszert*: éppen ezért volt nehéz megállapodásra jutni ezen a téren. *Különösen igaz ez az Európai Unióra.* A kötelezettségek több termék – elsőként a sajt – esetében belső agrárpolitikai változásokat tettek szükségessé (Tangermann, 1999a). Egyebek mellett éppen a WTO-kötelezettségek adaptációját célozzák az 1997-ben nyilvánosságra hozott, majd 1999 márciusában elfogadott Agenda 2000 agrárpolitikai intézkedései is. Az intézményi árak előirányzott csökkentése azonban nem feltétlenül elegendő az exporttámogatás kiküszöböléséhez.

Az USA exporttámogatási programjaira is csökkentési kötelezettségek vonatkoztak. A Megállapodás bázisidőszaka óta bekövetkezett világpiacon árnövekedés következtében mérsékelődött a gabona exporttámogatása. Az árak 1998. évi esése az USA agrárpolitikájának átgondolását eredményezte, a termelőknek nyújtott „bail out” csomag azonban többnyire közvetlen termelői támogatásokat jelentett. Mindezek ellenére az USA-nak továbbra is vannak problémái az exporttámogatással. 2001 júniusában a WTO három szempontból is bírálta az USA Foreign Sales Corporation programját:

- továbbra is exporttámogatást nyújtanak;
- a program nem egyeztethető össze a támogatásokról és kiegyenlítő intézkedésekről (Subsidies and Countervailing Measures, SMC) szóló megállapodással;
- diszkriminálja az importált termékeket, megsértve a GATT MFN alapelvét.

5. táblázat

### Az EU minimális piacra jutási kötelezettségvállalásai

| A termék megnevezése | Folyó piacra jutás (termék-egyenérték 1000 t) |      | Fogyasztás (1000 t) |       | Új piacra jutási mennyiség (1000 t) az első évben | Új piacra jutási mennyiség (1000 t) a záró évben |
|----------------------|---|------|---------------------|-------|---|--|
| Összes hús           | 1986  | 1405 | 1986                | 28826 |   |  |
|                      | 1987  | 1401 | 1987                | 29671 |   |  |
|                      | 1988  | 1388 | 1988                | 30066 |   |  |
|                      | Átlagosan                                     | 1398 |                     | 29521 | 0   | 78   |
| Soványtej-por        | 1986  | 0    | 1986                | 1609  |   |  |
|                      | 1987  | 2    | 1987                | 1403  |   |  |
|                      | 1988  | 5    | 1988                | 1275  |   |  |
|                      | Átlagosan                                     | 2    |                     | 1429  | 41  | 69   |
| Vaj                  | 1986  | 85   | 1986                | 1732  |   |  |
|                      | 1987  | 79   | 1987                | 1781  |   |  |
|                      | 1988  | 76   | 1988                | 1896  |   |  |
|                      | Átlagosan                                     | 80   |                     | 1803  | 0   | 10   |
| Tojás                | 1986  | 29   | 1986                | 4731  |   |  |
|                      | 1987  | 37   | 1987                | 4812  |   |  |
|                      | 1988  | 31   | 1988                | 4834  |   |  |
|                      | Átlagosan                                     | 32   |                     | 4792  | 112   | 208  |
| Búza                 | 1986  | 2852 | 1986                | 59036 |   |  |
|                      | 1987  | 2584 | 1987                | 59296 |   |  |
|                      | 1988  | 2554 | 1988                | 58353 |   |  |
|                      | Átlagosan                                     | 2663 |                     | 58895 | 0   | 281  |

Forrás: Halmi, 1995.

*Kanadában végleg megszűnt a szállítási támogatás, amely előnyhöz juttatta a kanadai gabonát a világpiacon. E változást már régóta sürgették, de csak az Uruguay-forduló exporttámogatásra vonatkozó kötelezettségei bizonyultak elég hatékonynak ezek megszüntetéséhez. A rendszer keretében a gabona és olajos magvak szállítóinak csak a szállítási költségek egy részét kellett megfizetniük, a fennmaradó részt a költségvetés kompenzációként biztosította a vasutak részére. Az alacsony szállítási költség exportcélú termelésre ösztönzött, és a mezőgazdasági termelés búzára és árpára szakosodott. E rendszert 1995-ben szüntették meg. Az ebből adódó negatív hatásokat azonban több tényező is enyhítette:*

- az 1995/1996-ban viszonylag magas árak;
- az elveszített támogatás mértékével azonos kompenzáció (két ideiglenes program működött 1997-ig: Western Grain Transition Payments, Western Grain Transition Adjustment Fund);
- a 2000-ben bevezetett új szállítási törvény értelmében a vasúti szállítás költsége a termelő számára továbbra is elmarad a tényleges költségektől, az eltérés azonban kisebb, mint a korábbi rendszer keretében;
- úgy változtatták meg a Kanadai Búza Tanács árrendszerét (pooling), hogy az tükrözze a magasabb szállítási költségeket;

– megnövelték az exporthitel-garancia összegét.

Kanada új exporttámogatási rendszert dolgozott ki a tejtermékekre is. Alacsonyabb árú exportminőségű tejkategóriát határoztak meg, amely később az exportra kerülő termékeknél kerül felhasználásra. A WTO szerint e rendszer továbbra sem egyeztethető össze a WTO-alapelvekkel, hiszen az új árrendszer arra ösztönzi a termelőket, hogy a termelési kvótán felüli tejet exportálják.

Ausztráliában módosították a tejtermékek exporttámogatási rendszerét, és változott az Ausztrál Búza Tanács működése is, nagyobb teret engedve a magánkereskedőknek a belső piacon. Az ausztrál gabonaexportot azonban továbbra is a Tanács intézi. Japánban és Új-Zélandon nem igazán alkalmaztak exporttámogatást, így nem jelentett gondot számukra a Megállapodás e rendelkezéseinek alkalmazása.

6. táblázat

**Az Európai Unió támogatott exportja és a GATT-plafonok 1999/2000-ben**  
(tonnában)

|                         | GATT-plafon | Exportált mennyiség | Kihasználtság (százalék) |
|-------------------------|-------------|---------------------|--------------------------|
| Gabona: (összesen)      | 27 042 300  | 32 967 000          | 121,9                    |
| Búza                    | 15 630 000  | 15 920 000          | 101,9                    |
| Takarmánygabona         | 11 412 300  | 17 047 000          | 149,4                    |
| Tejtermékek: (összesen) | 2 048 000   | 2 029 000           | 99,1                     |
| Vaj/vajolaj             | 417 000     | 195 000             | 46,8                     |
| Soványtej-por           | 285 000     | 418 000             | 68,2                     |
| Sajt                    | 342 000     | 307 000             | 89,8                     |
| Egyéb                   | 1 004 000   | 1 109 000           | 110,5                    |
| Tojás                   | 110 000     | 100 420             | 91,29                    |
| Baromfihús              | 315 600     | 317 810             | 100,70                   |
| Sertéshús               | 463 200     | 702 270             | 151,7                    |
| Marhahús                | 884 600     | 819 370             | 92,63                    |
| Rizs <sup>1</sup>       | 144 640     | 144 620             | 99,99                    |
| Bor <sup>1</sup>        | 2 460 000   | 2 150 000           | 87,0                     |
| Olívaolaj <sup>2</sup>  | 120 100     | 0 <sup>3</sup>      | 0                        |

1. Az értékesítési év szeptembertől augusztusig tart.

2. Az értékesítési év novembertől októberig tart.

3. Bár támogatott exportra nem került sor, a támogatás nélküli export mennyisége meghaladja a 150 000 tonnát.

Megjegyzés: Az adatok a kiadott exportengedélyeken alapulnak, így a tényleges export mennyisége valószínűleg alacsonyabb.

Forrás: Agra Focus, 2000. augusztus.

Összességében elmondható: noha az exporttámogatásokra vonatkozó részt tartották a Megállapodás leghatékonyabb elemének, a fejlett ipari országok eddig különösebb erőfeszítés nélkül eleget tettek kötelezettségeiknek. Ebben két fontos tényező is szerepet kapott: az implementációs időszak elején magas volt a támogatás jelentős részét korábban felemészítő gabona világsi ára, másrészt hasznosnak bizonyult az ún. front and loading konstrukció: a tagállamok az eredeti bázisidőszaki mennyiség helyett az 1991–92 évek folyó exportmennyiségéről kezdhették meg a támogatott export mennyiségének csökkentésére vonatkozó kötelezettségek teljesítését, illetve a ki nem használt támogatási lehetőségeket későbbi évekre vihették át. E lehetőség jelentőségét jól szemlélteti az EU támogatott exportforgalma (lásd 6. táblázat). Minthogy a gabona és a sertéshús vi-

lágiaci ára viszonylag kedvezően alakult az implementációs időszak elején, a támogatási lehetőségek kihasználatlanok maradtak. E "kihasználatlan" lehetőségek jelennek meg az 1999/2000. évi támogatott exportban, lehetővé téve, hogy a támogatott export mennyisége az említett termékeknel mintegy 50 százalékkal túllépje a megengedett maximális szintet. E lehetőséggel azonban az 1999/2000 évben élhettek utójára az exportőrök, hiszen a Megállapodás szerint az implementációs időszak utolsó évétől kezdődően szigorúan alkalmazni kell a támogatott exportra vonatkozó korlátokat.

Az exporttámogatás azonban továbbra is a támadások keresztútjében áll. Az alábbiakban csak néhány fontosabb kérdést emelünk ki.

1. Az Uruguay-forduló csak az exporttámogatások nagyságáról és a támogatható mennyiség csökkentéséről döntött, figyelmen kívül hagyva az exporttámogatás mögött rejlő okokat. 1985 előtt, amikor többnyire csak az EU támogatta az exportot, az exporttámogatások világszerte árakat csökkentő hatása aggodalommal töltötte el az exportőröket. 1985-től azonban az USA is elkezdte támogatni az exportot. Az eredeti szándék szerint az USA azokra a piacokra irányuló exportját kívánta támogatni, amelyek esetében az EU is támogatást nyújtott. (Elsősorban Észak-Afrika, Kelet-Európa és a korábbi Szovjetunió országai, illetve bizonyos esetekben Kína.) Az 1994. évi Mezőgazdasági Megállapodást követően azonban az USA álláspontja szerint a Megállapodás legitímálja az exporttámogatást. E szerint az exporttámogatás így már nemcsak mások (mindenekelőtt az EU) exporttámogatásának az ellensúlyozására használható, hanem *piacszerzési eszközként* is. E megváltozott pozíció már komoly problémákat okozott a támogatás nélkül exportáló országok (különösen Ausztrália) számára. A leginkább kedvező, jó perspektívákkal és növekedési lehetőségekkel kecsegtető piacok zöme Ázsiában található, ahol Ausztrália a fő szállító. Az USA célzott exporttámogatásai főleg a DEIP (Tejtermékek Exportösztönző Programja), de bizonyos esetekben az EEP keretében is gyakran az ázsiai országokra irányultak. További aggodalomra ad okot, hogy az 1996. évi mezőgazdasági törvény rendelkezése szerint a tejtermékek exporttámogatása a WTO Mezőgazdasági Megállapodásában rögzített maximális szintig kihasználható.

2. Aggodalommal tölti el a liberális kereskedelempolitikát folytató országokat az *exporttámogatás országspecifikus alkalmazása* is. A mérsékelt égövi mezőgazdasági termékek főbb szállítói – az Európai Unió és az Egyesült Államok – piaconként differenciált támogatási politikát alkalmaznak. Bizonyos esetekben régiók vagy országok szerint differenciált az EU támogatási politikája, illetve az amerikai EEP (a búza és számos más további termék exporttámogatása) és a Tejtermékek Exportösztönző Programja (DEIP) mint célzott exporttámogatási program. Speciális, differenciált bónusz vagy ösztönző támogatás vonatkozik a bizonyos régiókba vagy országokba irányuló exportra. Minthogy az USA és az Európai Unió a legnagyobb (bizonyos esetekben domináns) szállítók, s a támogatás szintje piaconként eltérő, a megcélzott piacokon az árak alacsonyabbak, mint az egyéb piacokon. Például az USA búzaexport-támogatása a megcélzott piacokra irányítja az árut, s nemcsak az USA piacaitól, hanem a további piacoktól is elvonja az áru egy részét. A meg nem célzott piacokon így nő az ár – a belső ár is –, míg a megcélzott piacokon nyomottá válnak az árak.

3. Nem korlátozta az Uruguay-forduló az *állami kereskedelmi vállalatok* tevékenységét sem, holott az általuk gyakran alkalmazott *árpool* az exporttámogatás formájának tekinthető.

Összességében elmondható: noha az exporttámogatás nem támogatja hatékonyan a mezőgazdaságot, és költségeket jelent az azt alkalmazó gazdaság számára, ráadásul szigorú korlátok vonatkoznak mind a támogatással exportált mennyiségre, mind a támogatásra fordítható kiadásokra, az exporttámogatást folytató országok megpróbálják korlátozott támogatási kereteiket maximálisan kihasználni, és a lehető legnagyobb hasznot

biztosítani termelőik részére. Ezek az országok valószínűleg elleneznék az „új piacok szerzésének” céljával alkalmazott exporttámogatások tilalmát.

## Belső támogatás

*A belső támogatásokra vonatkozó kötelezettségek csak korlátozott mértékben voltak hatással a főbb résztvevők agrárpolitikájára.* Az Európai Unió számára közvetlenül alig volt hatása e kötelezettségeknek. A Blair House megállapodás lehetővé tette, hogy az 1992. évi CAP-reform szerinti közvetlen kifizetések a „kék dobozba”<sup>8</sup> kerüljenek, vagyis a csökkentés alapjául szolgáló támogatási szint (AMS) meghatározásánál azokat nem kell figyelembe venni. (A WTO keretében azok nem támadhatók, kivéve, ha nő az értékük.) Ezzel biztosították, hogy az EU jóval az AMS limit alatt maradjon. A következő forduló egyik fontos kérdése, hogy a főbb szereplők milyen mértékben eltökélték a „kék doboz” megkérdőjelezésében, illetve az EU meg tudja-e változtatni a közvetlen támogatások allokációjának módját, szükségtelessé téve a „kék dobozt”.

Kevés hatással volt a belső támogatásokra vonatkozó kötelezettségvállalás az Egyesült Államok belső támogatási programjaira, például a gabona hiánypótló kifizetéseire is. A Blair House Megállapodás tette lehetővé, hogy e közvetlen támogatás is „kék dobozba” kerüljön. Valószínű azonban, hogy az USA az AMS limiteket a bázisidőszaki magas értékek miatt e nélkül sem lépte volna túl. Bár a kék doboznak csak nagyon közvetett hatása volt, az 1996. évi Mezőgazdasági Törvény mégis alapvető változást hozott az USA belső támogatási politikájában. E törvény értelmében a gabona közvetlen támogatásához nincs szükség területpihentetésre. Bár marad némi ösztönzés arra, hogy a termelők folytassák a termelést, ez a változás lényegében függetleníti a támogatást az output szintjétől. Ezáltal az a „zöld dobozba”<sup>9</sup> tartozó politikának tekinthető.

Az 1998. évi csökkenő árak azonban az USA-t az agrárpolitika átgondolására késztették. Alapvetően közvetlen termelői támogatásokat tartalmazó kompenzációs csomagot (loan deficiency payments, marketing and commodity loans stb.) fogadtak el. Minthogy e támogatások az áralakulástól függenek, nem feltétlenül egyeztethetők össze a WTO-előírásokkal. (Ezen az alapon több kereskedelmi partnere is bírálta az USA-t. 2001 júniusában pedig az USA bejelentette, hogy a fenti politikákat a támogatáscsökkentési kötelezettség hatálya alá tartozó politikák közé sorolja.)

*Kanadában* már korábban is független volt a termeléstől a termelők támogatása, amelynek célja a növénytermelésből származó jövedelem, vagy a mezőgazdasági tevékenységből származó nettó jövedelem stabilizálása. Kanada így könnyen hozzá tudta igazítani belső politikáit a zöld doboz támasztotta követelményekhez. Az AMS kötelezettség teljesítése tehát nem jelentett problémát számára.

<sup>8</sup> A *kék doboz* (blue box) azoknak az intézkedéseknek a népszerű elnevezése, amelyek a Mezőgazdasági Megállapodás értelmében a következő feltételeket teljesítve mentesülnek a belső támogatáscsökkentési kötelezettség alól: a kifizetések függetlenek a termeléstől, tartalmaznak valamilyen termeléskorlátozó elemet, és nincs ártámogató hatásuk. A tárgyalások lezárását követően a kék dobozba gyakorlatilag két fontos intézkedés tartozott: az EU közvetlen támogatásai és az USA hiánypótló kifizetése.

<sup>9</sup> A *zöld doboz* (green box) azoknak az intézkedéseknek a népszerű elnevezése, melyek a WTO Mezőgazdasági Megállapodás értelmében mentesülnek a belső támogatáscsökkentési kötelezettség alól. E politikák elvileg csak minimális torzító hatással vannak a kereskedelemre, a termeléstől pedig teljesen függetlenek. Nem tartalmazhatnak fogyasztói transzfereket és termelői ártámogatást sem. A következő politikák tartoznak ide: kormányzati szolgáltatások; kutatás, képzés, marketing és promóció, infrastruktúra; az élelmiszer-ellátás biztonságát szolgáló közraktározás; hazai élelmiszer-segély; termeléstől független jövedelemtámogatás; kormányzati pénzügyi részvétel jövedelembiztosítási és jövedelemmel kapcsolatos szociális védő programokban; katasztrófával kapcsolatos kifizetések, strukturális támogatások; környezetvédelmi kiadások; regionális támogatások.

Egyértelműen szembesülnie kellett az AMS kötelezettségekkel *Japánnak*. Japán 1999 júliusában fogadta el az új élelmiszer-alaptörvényét. E törvény négy alapvető célkitűzést tartalmaz:

- stabil élelmiszer-ellátás biztosítása;
- multifunkcionális mezőgazdaság;
- fenntartható mezőgazdasági fejlődés;
- a vidéki területek támogatása.

Az új törvény *jövedelemtámogatással és jövedelembiztosítással* helyettesítette a korábbi ártámogatást. Az 1998-ban elindított Rizs Mezőgazdasági Jövedelem Stabilizációs Program képezte az új termékpolitikák alapmodelljét. A rizstermelők kompenzációban részesülnek, ha a piaci árak az ún. sztenderd ár alá csökkennek. A sztenderd árat az előző három év átlagaként állapítják meg. Átlag alatti árak esetén a termelők a sztenderd ár és az adott évi ár különbségének 80 százalékát kapják az adott évi termelésükre vonatkoztatva. A támogatást a Rice Farming Stabilization Fund finanszírozza, amelynek forrását a részt vevő termelők és a kormányzat hozzájárulása képezi. A rendszerben való részvétel önkéntes, ám az érintett termelőknek részt kell venniük a rizs kínálat-kereslet stabilizációs programban, amely keretében földjeik egy részét ki kell vonni a rizstermelésből. Japán úgy véli, hogy az új rendszer a WTO kék dobozába sorolható.

Hasonló rendszer bevezetésére került sor 2000-ben a szója esetében, és tervezik annak a bevezetését a búza esetében. (A szója korábbi hiánypótló kifizetése fix irányáron alapult, amelyet a várható átlagköltségek alapján állapítottak meg. A program keretében az irányár és a tényleges piaci ár különbségét teljes mértékben megtérítették.) A tejre, valamint bizonyos zöldségekre és gyümölcsökre termeléskorlátozó intézkedéseket vezettek be, és díjazták a termelésüket korlátozó termelőket.

A vizsgált fejlett országok tehát valamennyien eleget tesznek a belső támogatásra vonatkozó kötelezettségeknek, még akkor is, ha a termelők jövedelmének jelentős része (az Európai Unióban és Japánban például mintegy kétharmada, az Egyesült Államokban kb. egyharmada) továbbra is a támogatás valamilyen formájából származik. Az AMS kötelezettségek azonban megakadályozzák, hogy az érintett országok a jól bevált korábbi eszközökhöz folyamodjanak, visszatérve a bázisidőszaki rendkívül magas belső támogatási szinthez. Ausztrália és Új-Zéland pedig sajátos helyzetbe került: a jövőben nem igazán alkalmazhat áralapú támogatást, hiszen bázisidőszaki támogatásuk kis mértékű volt. Amennyiben fel akarnák adni korábbi liberális politikáikat, kötelezettségvállalásaik miatt ilyen eszközöket alig tudnának alkalmazni. Fontos továbbá megemlíteni azt, hogy az AMS kötelezettségek nominális formában vannak kifejezve, infláció esetén tehát kényszerítő erejük nő. (A magas inflációs rátával rendelkező országok tekintetében az inflációs kiigazítás lehetőségére – annak bővebb kifejtése nélkül – utal a Megállapodás 18. cikk 4. pontja.)

Az implementációs időszak első éveiben úgy tűnt, hogy sikerül csökkenteni a piactorzító támogatások szintjét az azokat leggyakrabban alkalmazó országokban: Északkelet-Ázsiában, Nyugat-Európában és Észak-Amerikában. 1998-ban azonban – párhuzamosan a mezőgazdasági világpiaci árak csökkenésével – a fejlett országok támogatási szintje jelentős mértékben megnőtt. Az OECD bruttó mezőgazdasági jövedelem százalékában meghatározott Termelői Támogatás Becslése (PSE) mutató alapján (OECD, 1999) a termelői támogatás az 1997. évi 32 százalékról 1998-ra 37 százalékra emelkedett, ami alapvetően azzal magyarázható, hogy a világpiaci árak csökkenését nem követték a belső piaci árak, implicit módon megadóztatva ezáltal a fogyasztókat. A Nominális Termelői Támogatási Egyűtharó alapján a termelők az OECD átlagában 59 százalékkal magasabb bruttó jövedelemben részesültek a világpiaci árakon történő értékesítéshez képest. A támogatások szintje azonban országonként és termékenként is széles skálán

mozog (bizonyos esetekben a bruttó mezőgazdasági jövedelem 80 százaléka feletti értékkel). A legnagyobb mértékű támogatásban 1998-ban a cukor, a tej és a rizs részesült. OECD-kalkulációk szerint (OECD, 1999) 1998-ban a mezőgazdasági támogatás mintegy 65 százalékat a piaci ártámogatás tette ki, és további 15 százalék származott a termékalapú költségvetési támogatásokból. A támogatás 2/3-át a fogyasztók, a fennmaradó részt pedig az adófizetők finanszírozták. A mezőgazdaságnak nyújtott általános szolgáltatások, a termeléstől független, elsősorban marketing, promóció és infrastruktúra formáját öltő támogatások az összes támogatás 20 százalékat adták.

1999-ben a támogatás szintje még tovább emelkedett, megközelítve az 1980-as évek kiemelkedően magas szintjét. Egyre nagyobb mértékű költségvetési támogatásban részesült a búza, a takarmánygabona, a rizs és a gyapot az Egyesült Államokban, és meglehetősen nyomott volt a cukor és az állati termékek világpiaca is. Az alacsony világpiaci árak és a rugalmatlan ártámogatási rendszerek együttesen növekvő támogatási szintet eredményeztek, a támogatások pedig tovább növelik a világpiacra nehezedő nyomást.

Az alacsonyabb árak és a kedvezőtlen piaci viszonyok egyéb következményekkel is jártak: bizonyos országokban növekedtek a vámok, nagyobb mértékben kerültek alkalmazásra az exporttámogatási és -hitelrendszerek, és növekedtek az intervenciós készletek.

## A tárgyalások folytatása

Az 1994. évi Mezőgazdasági Megállapodás új alapokat teremtett a világ mezőgazdasági piacain, s csak a változások kezdetét jelentette: a Megállapodás, illetve az implementációból adódó problémák a további tárgyalások alapját képezik. További előrelépés volt remélhető az eredetileg 1999-ben megkezdeni kívánt új WTO-fordulótól.

A tervezett, átfogó megközelítést képviselő körtárgyalások azonban az 1999. decemberi seattle-i csúcstalálkozó kudarca miatt nem kezdődhettek el. Mindezek ellenére 2000 elejétől – a Megállapodás rendelkezéseinek megfelelően – a mezőgazdasági tárgyalások megkezdődtek.

2001 elején lezárult a tárgyalások első fázisa, amelynek során a tagállamok benyújtották tárgyalási javaslataikat. Az implementációs tapasztalatok, illetve a tárgyalási javaslatok összehasonlítása, elemzése révén felvázolhatók a következő forduló főbb témakörei. (E témakörök bemutatására az implementációs tapasztalatokhoz hasonlóan, a Mezőgazdasági Megállapodás alappillérei – piacra jutás, exportverseny, belső támogatás – szerint kerül sor.)

### Piacra jutás

#### Vámok

Valamennyi tárgyalópartner egyetért azzal, hogy *a vámokat tovább kell csökkenteni, sőt azzal is, hogy a további csökkentés alapját a jelenleg érvényes szerződéses vámok képezzék.* Egyedül az USA képviseli azt az álláspontot, hogy a vámcsökkentési kötelezettségek megállapítása során az alkalmazott vámokat kellene figyelembe venni.

7. táblázat

### Tárgyalási álláspontok I.

(Vámok)



|                  | Vámcsökkentés             | Diszparitási probléma    | Vámrendszer egyszerűsítése                                |
|------------------|---------------------------|--------------------------|---|
| ASEAN            | súlyozott átlag alapján   | vámeszkaláció            |   |
| Cairns-csoport   |                           |                          | kizárólag értékvámok, belépési árrendszerek megszüntetése |
| Európai Unió     | minimális                 |                          |   |
| Fejlődő országok | súlyozott átlag alapján   | vámcsúcsok megszüntetése |   |
| Japán            | minimális                 |                          |   |
| Kanada           | kettős vámrendszer        | vámeszkaláció            |   |
| Korea            | minimális                 |                          | status quo  |
| USA              | alkalmazott vámok alapján | vámeszkaláció            | a vegyes vámok megszüntetése                              |

Több tárgyalási álláspontban (USA, Kanada, ASEAN<sup>10</sup>) is megjelenik a *diszparitási probléma*: megoldásra váró feladat a különböző országok és termékek vámszintjének harmonizációja. A vámcsökkentés mértékét és módját illetően azonban egészen eltérőek az elképzelések. Minimalizálni igyekeznek a potenciális vámcsökkentés mértékét az Európai Unió, Korea és Japán. Indokaik meglehetősen hasonlóak: élelmiszerbiztonság, a multifunkcionális mezőgazdaságból származó előnyök megóvása stb. Alapvetően a fejlődő országok hangsúlyozzák a vámcsúcsok megszüntetésének szükségességét. Ez nyilván nem véletlen, hiszen számos alapvető mezőgazdasági termékre éppen a legfejlettebb országok alkalmazzák a legmagasabb vámokat. A fejlődő országok ezért azt szeretnék elérni, hogy az átlagos vámszínvonalat súlyozott, s ne számtani átlag alapján csökkentésük. Egyedülálló javaslattal állt elő e téren Kanada: küszöbértéket kellene megállapítani minden olyan esetben, amikor valamely vámtétel e küszöbérték fölött van, kettős vámrendszert kellene alkalmazni vámmentes kvóták megállapítása révén. Az USA, Kanada, az ASEAN-országok és általában a fejlődő országok is hangsúlyozzák, hogy meg kell akadályozni a vámcsökkentésre vonatkozó kötelezettségek megkerülését<sup>11</sup> (vámeszkaláció).

Több ország is felhívja a figyelmet a *vámrendszer egyszerűsítésének* szükségességére. Az elképzelések azonban eltérőek. Az USA csak a vegyes vámok kiküszöbölését szeretné elérni, míg például a Cairns-csoport<sup>12</sup> az értékvámok kizárólagosságához, illetve a különböző belépési árrendszerek felszámolásához (például EU, Japán) ragaszkodik. A skála másik végén Korea áll, hangsúlyozva, hogy a megfelelő rugalmasság biztosítása érdekében továbbra is különböző típusú vámokra van szükség a mezőgazdasági kereskedelemben.

## Vámkvóták

A résztvevők többsége egyetért abban, hogy növelni kell a vámkvóták nagyságát. A legtöbb probléma a *kihasználatlan kvótákkal* kapcsolatban merült fel. E téren a főbb javaslatok a következők.

<sup>10</sup> Az ASEAN WTO tagállamai: Brunei, Indonézia, Malajzia, Myanmar (Burma), Fülöp-szigetek, Szingapúr, Thaiföld.

<sup>11</sup> Bizonyos országok úgy enyhítik a vámcsökkentésből adódó problémákat, hogy a feldolgozott termékekre magasabb vámot alkalmaznak és ezek mértékét kisebb mértékben csökkentik.

<sup>12</sup> 1986-ban az ausztráliai Cairnsben létrejött csoport. A csoporthoz azok az országok csatlakoztak, amelyek a kereskedelmi korlátozások felszámolását, a mezőgazdasági kereskedelmet befolyásoló támogatások jelentős csökkentését szorgalmazzák. Alapító tagjai a következő országok voltak: Argentína, Ausztrália, Brazília, Kanada, Chile, Kolumbia, Magyarország, Indonézia, Malajzia, Új-Zéland, Fülöp-szigetek, Thaiföld és Uruguay. A csoport összetételében azonban sor került némi változásra, új tag Bolívia, Costa Rica, Guatemala, a Dél-Afrikai Köztársaság és Paraguay, viszont nem tagja a csoportnak Magyarország.

- Szabályozni szükséges a vámkvóták működtetését, adminisztrációját.
- Speciális mechanizmusokat kell beépíteni a rendszerbe, arra az esetre, ha a vámkvóták kihasználtsága elmarad a meghatározott szinttől.
- A kvóták kihasználtságát alapul véve csökkenteni szükséges a kvótán belüli vámkvótákat. (Minél kevésbé kihasználta a kvóta, annál nagyobb mértékben szükséges csökkenteni a vámkvótákat.)
- A kvótaallokáció során a következő alapelveknek kellene érvényesülniük: átláthatóság, korlátozásmentesség, reallokáció.
- Meg kell szüntetni az aggregáció lehetőségét (például sertéshús, és nem általában húsfélések az EU esetében).

### *Különleges védőzáradék*

Két csoportra oszlanak az érintett országok a különleges védőzáradék<sup>13</sup> kérdéséről. Az USA és a Cairns-csoport annak megszüntetését, míg az EU, Japán és Korea a megtartását szorgalmazza. A fejlődő országok szerint e lehetőséget kizárólag a fejlődő országok számára kellene fenntartani.

### *Állami kereskedelmi vállalatok*

Az állami kereskedelmi vállalatok<sup>14</sup> az importoldalon gyakran komoly piaci torzításokat eredményeznek. Az USA például az ilyen vállalatok tevékenységének átláthatóbbá tételét, valamint a kizárólagos importőri jog megszüntetését szorgalmazza. Hasonló javaslatokkal éltek az ASEAN-országok is, amelyek az állami kereskedelmi vállalatok szabályozásától alapvetően a diszkriminációmentes kvótaallokációt várják.

## **Exportverseny**

### *Exporttámogatás*

Valamennyi résztvevő egyetért abban, hogy a támogatásokat csökkenteni kell. A csökkentés mértékét és módját illetően azonban már mutatkoznak különbségek. A legvisszafogottabb álláspontot az *Európai Unió* képviseli. Az EU hangsúlyozza, hogy a jelenlegi megállapodás nem fedi le az exportverseny minden eszközét, az csak a szűken értelmezett támogatások szabályozására terjed ki. Az EU álláspont ezért kiemeli, hogy az EU hajlandó tárgyalásokat folytatni a támogatások további csökkentéséről, de csak akkor, ha az *exporttámogatás minden formáját* (többek között az államilag támogatott exporthitelt és az állami kereskedelmi vállalatok gyakorlatát is) *azonos módon kezeli*.

A támogatások további csökkentése mellett száll síkra *Japán* is, ám tárgyalási álláspontjuk két fontos – máshol nem megjelenő – elemet is tartalmaz:

<sup>13</sup> A különleges védőzáradék (safeguard clause; clause de sauvegarde spéciale) célja, hogy kiküszöbölje a *vámossításból* adódó túlzott piacszűrés lehetőségét. Piaci zavarok (az import túlzott mértékű megnövekedése, vagy az importár erőteljes csökkenése) esetén a megállapodásban rögzített szabályok szerint pótvám vethető ki az importra.

<sup>14</sup> A GATT Uruguay-fordulója során a következőképpen definiálták az állami kereskedelmi vállalatokat: állami vagy nem állami tulajdonú vállalatok, ideértve az értékesítési tanácsokat (marketing board) is, amelyeket kizárólagos vagy különleges joggal, privilégiummal ruháztak fel (törvényi vagy alkotmányos hatalom révén is) olyan feladat ellátásában, amely megvalósítása során saját vételi vagy eladási ügyleteivel befolyásolja az export, illetve import szintjét, irányát.

- rögzíteni szükséges az exporttámogatás egységnyi értékét, majd azt az implementációs időszak alatt progresszív módon kellene csökkenteni;
- az exporttámogatásra vonatkozó szabályok alá kell vonni azokat a belső támogatásokat, amelyek az exporttámogatáshoz hasonló hatásokat biztosítanak.

Az *Egyesült Államok* továbbra is különbséget tesz az exportverseny eszközei között. Célként jelöli meg az exporttámogatások megszüntetését: a támogatást és a támogatott mennyiséget fix periódus alatt progresszív módon nullára kellene csökkenteni.

A támogatások (minden formájának) progresszív csökkentése, majd megszüntetése mellett száll síkra a *Cairns-csoport* is. Javaslatuk szerint az első évben 50 százalékot meghaladó mértékben kellene csökkenteni mind a költségvetési kiadásokat, mind a támogatott mennyiséget. Felhívják a figyelmet arra, hogy külön szabályokkal kellene megakadályozni az exporttámogatás megszüntetésére és tiltására vonatkozó előírások esetleges kijátszását.

A legradikálisabb álláspontot az *ASEAN-országok* képviselik: a fejlett országoknak azonnal fel kellene számolniuk az exporttámogatás minden formáját, rugalmasságot biztosítva ugyanakkor e téren a fejlődő országoknak.

#### *Az exporttámogatás egyéb formái*

A legradikálisabb álláspontot e téren az EU képviseli: az exportversenyt befolyásoló tényezők minden formáját azonos módon kell kezelni. Az EU főbb javaslatai a következők:

- az exporttámogatások között az *államilag támogatott exporthiteket* is figyelembe kell venni;
- az *élelmiszersegélyt* teljes mértékben segély formájában kell nyújtani;
- az *állami kereskedelmű vállalatok* keresztámogatási és ár-pool<sup>15</sup> rendszerét, valamint egyéb kereskedelemtorzító gyakorlatait meg kell szüntetni.

Valamennyi résztvevő hangsúlyozza, hogy meg kell szüntetni, és tiltani kell minden olyan állami támogatást és garanciát, amely a kizárólagos exportörök pénzügyi életképességét javítja. (Az USA a kizárólagos exportjog teljes megszüntetését szorgalmazza.) Japán ugyanakkor – sajátos helyzeténél fogva – arra hívja fel a figyelmet, hogy különbséget kell tenni az exportőri és az importőri állami kereskedelmű vállalatok között.

Az *exporthitelekkel és biztosításokkal* kapcsolatos szabályokat (az EU-n kívül) az ASEAN és a MERCOSUR<sup>16</sup> országok szorgalmazzák leginkább. Hangsúlyozzák, hogy az exporthiteleket, exporthitel-garanciákat és biztosítási programokat egyaránt szabályozni kell. Főbb javaslataik a következők:

- definiálni szükséges az államilag támogatott exporthitel fogalmát;
- meg kell határozni, milyen típusú intézményekre és programokra terjedjen ki a szabályozás;
- listát kell készíteni az államilag támogatott exporthitelek formáiról;
- rögzíteni szükséges a hitelek felhasználásának feltételeit;
- notifikációs kötelezettség.

<sup>15</sup> Az ár-pool révén az állami kereskedelmű vállalatok a magánvállalatoknál rugalmasabban alakíthatják az exportárakat, különösen akkor, ha állami garanciát élveznek, vagy a teljes értékesítési utat (hazai és külföldi) az ellenőrzésük alatt tartják. Pool esetén a termelők a tervezett (export) értékesítési árnak csak egy előre meghatározott részét kapják meg a termék leszállításakor. A maradékot akkor kapják meg, ha a tényleges exportár magasabb, mint a „részfizetés” kezelési és adminisztratív költségekkel növelt összege. Piaci torzításról igazából akkor van szó, ha a pool-ügylet révén keletkező esetleges deficitet az állam valamilyen módon (garancia, kezesség stb.) átvállalja.

<sup>16</sup> MERCOSUR: Argentína, Brazília, Paraguay, Uruguay.

Az exporthitelek szabályozását – az OECD keretében folytatott tárgyalások eredményeinek<sup>17</sup> figyelembevételével – Japán is fontosnak tartja. Az USA ugyanakkor kifejezetten az OECD keretein belül – tehát a WTO-n kívül – kívánja rendezni a kérdést.

8. táblázat

### Tárgyalási álláspontok II. (Exportverseny)

|              | Exporttámogatás  | Egyéb formák   | Exportkorlátozás  |
|--------------|--|--|---|
| ASEAN        | a fejlett országok azonnal szüntessék meg                                  | exporthitelek és biztosítások szabályozása, notifikációs kötelezettség                                 |   |
| Cairns       | progresszív csökkentés, majd megszüntetés                                  |  |   |
| Európai Unió | csökkentés, amennyiben az exportverseny többi formáit azonos módon kezelik | Exporttámogatással azonos módon kezelni, kereskedelemtorzító STE <sup>1)</sup> politikák megszüntetése |   |
| Japán        | az exporttámogatás egységnyi értékét progresszív módon csökkenteni         | Különbségtétel az exportőri és importőri állami kereskedelmi vállalatok között                         | „adósítás”, az adók maximális szintjének rögzítése, adómentes kvóták, konzultáció |
| USA          | progresszív csökkentés, majd megszüntetés                                  | Kizárólagos exportjog eltörlése, exporthitelek szabályozása az OECD keretein belül                     |   |

1) STE: állami kereskedelmi vállalat (state trading enterprises).

#### Exportkorlátozás, exportadó

E területen elsősorban Japán és Korea tesz határozott javaslatokat. A főbb javaslatok a következők:

- minden exportkorlátozó intézkedést „adósítani” kell, a korlátozás kizárólagos formája az exportadó legyen;
- szerződésben szükséges rögzíteni az exportadók maximális szintjét;
- „adómentes” kvótákat kellene meghatározni;
- szigorúan kell szabályozni a sürgős esetekben bevezethető intézkedéseket, és elő kellene írni az érintettekkel történő előzetes konzultációt.

#### Belső támogatás

A belső támogatással kapcsolatos elképzelések alapján az országok két csoportja különíthető el. Az egyik csoportba a radikálisabb nézeteket vallók (USA, Cairns-csoport, fejlődő országok), míg a másik csoportba a status quo fenntartásában érdekeltek (EU, Japán, Korea) tartoznak.

A „radikális” csoportba tartozó országok szerint a belső támogatásokra vonatkozó szabályokat egyszerűsíteni kellene. A támogatásokat két kategóriába lehetne sorolni:

<sup>17</sup> A GATT Tokió-fordulón elfogadott támogatási kódexszel párhuzamosan az OECD irányelveket dolgozott ki az államilag támogatott exporthitelek szabályozására, azok azonban nem terjednek ki a mezőgazdasági termékekre. Az irányelvek kiterjednek a hitel futamidejére, a tőke és a kamat törlesztésére, a kamat, illetve a kockázati prémium mértékére. (Az irányelvek alkalmazása nem kötelező, csak ajánlott.)

- *mentesülnek* a támogatáscsökkentési kötelezettség alól azok az intézkedések, amelyeknek nincs, vagy csak minimális a kereskedelemtorzító hatásuk;
- az előző csoportba nem tartozó intézkedésekre *támogatáscsökkentési kötelezettség* vonatkozna (ahol lehetséges, a Megállapodásban rögzített szintről).

E csoportosítás *gyakorlatilag a kék doboz eltörlését*, az abba tartozó eszközök átminősítését *jelentené*. A támogatáscsökkentés módját és eredményét illetően azonban már a csoporton belül is vannak eltérések.

Az USA „csak” a támogatások csökkentését javasolja. A *Cairns-csoport a támogatások progresszív* (legalább 50 százalékos induló) *csökkentését*, majd teljes megszüntetését igényli. Hasonló álláspontot képviselnek a belső támogatásokról a fejlődő országok is, ám ők a támogatások csökkentésére és megszüntetésére vonatkozó kötelezettségeket a fejlett országokra korlátoznak. A Cairns-csoport és az ASEAN-országok javasolják továbbá az *aggregálás lehetőségének a megszüntetését*.

Az USA, a Cairns-csoport és az ASEAN-országok is egyetértenek abban, hogy *szigorítani kell a zöld doboz kritériumait*, megfelelő rugalmasságot hagyva a fejlődő országok számára (biztonságos élelmiszer-ellátás, vidékfejlesztés stb.). A fejlődő országok ugyanakkor azt szeretnék elérni, hogy a fejlett országok zöld dobozba tartozó támogatásaira felső határ legyen megállapítva. Javasolják továbbá, hogy a fejlett országok ne vehessék igénybe a *de minimis*<sup>18</sup> lehetőségét. A *fejlődő országok* problémáinak kezelésére a következő javaslatokat fogalmazták meg:

- a fejlődő országok *fejlesztési programjainak részét képező intézkedések* (mint például a beruházási és inpujtámogatások) továbbra is mentesüljenek a támogatáscsökkentési kötelezettség alól;
- a mezőgazdasági *diverzifikációt támogató intézkedések* mentesüljenek a támogatáscsökkentési kötelezettség alól;
- a jelenlegi *de minimis* koncepció csak a fejlődő országokra vonatkozzon;
- a fejlődő országoknak *megfelelő autonómiát* szükséges biztosítani a biztonságos élelmiszer-ellátás megteremtését célzó intézkedések terén;
- a *biztonságos élelmiszer-ellátás* megteremtését célzó belső politikákat meg kell különböztetni a fejlett országokban túlermelést eredményező intézkedésektől.

A *status quo* fenntartásában érdekelt országok (elsősorban az EU, Japán és Korea) a támogatások jelenlegi hármastagolása (kék, zöld és sárga doboz<sup>19</sup>) mellett szállnak síkra. Úgy vélik, hogy a *kék doboz kulcsfontosságú a piacortozító politikák átalakításának folyamatában*. Az EU például bizonyítottan tekinti a kék doboz „pozitív” jóléti hatásait, miután az OECD PEM elemzése<sup>20</sup> (OECD, 2000) kimutatta, hogy a közvetlen támogatások termelésre, kereskedelemre, illetve jólétre gyakorolt hatása kisebb, mint a korábbi ártámogatásé.

A „status quo” csoport is felül kívánja vizsgálni a zöld doboz kritériumait, ám a radikálisokkal szemben nem azok szigorítását, hanem épp ellenkezőleg, a feltételek enyhítését szeretnék elérni. A zöld doboz kritériumait úgy kívánják átalakítani, hogy azok

<sup>18</sup> A Mezőgazdasági Megállapodás *de minimis* rendelkezése szerint nem kell csökkenteni azokat – az egyébként kereskedelemtorzító hatású – belső támogatásokat, amelyek esetében a termékspecifikus támogatás aggregált értéke nem haladja meg a szóban forgó mezőgazdasági termék teljes termelési értékének 5 százalékát (fejlődő országok esetében 10 százalékát). Nem kell csökkenteni azokat a nem termékspecifikus támogatásokat sem, amelyek nem érik el a teljes mezőgazdasági termelési érték 5 százalékát (fejlődő országok esetében 10 százalékát).

<sup>19</sup> Azoknak a belső támogatási intézkedéseknek a népszerű elnevezése, amelyekre a Mezőgazdasági Megállapodás értelmében csökkentési kötelezettség vonatkozik. A belső támogatásokat az implementációs időszak (1995–2001) alatt 20%-kal kellett csökkenteni.

<sup>20</sup> Bővebben ld.: A Matrix Approach to Evaluating Policy: Preliminary Findings from PEM Pilot Studies of Crop Policy in the EU, the US, Canada and Mexico. OECD, 2000.

kellő rugalmasságot biztosítsanak a *mezőgazdaság multifunkcionális jellegének* kezeléséhez. Korea szerint a támogatáscsökkentési kötelezettség alóli mentességet a következő intézkedésekre is ki kellene terjeszteni:

- a mezőgazdaság multifunkcionális jellegének elismeréseként nyújtott támogatások (közvetlen támogatások olyan közjavak szolgáltatásáért, mint például az élelmiszerbiztonság, környezetvédelem, a vidék megőrzése, kulturális örökség megőrzése stb.);
- jövedelembiztonság megteremtését szolgáló támogatások;
- a kis családi gazdaságok támogatása;
- mezőgazdasági és vidékfejlesztés a fejlődő országokban.

Az EU felhívja a figyelmet: azokat a támogatásokat is szabályozni szükséges, amelyek mértéke a piaci árak függvényében változik, hiszen azok kereskedelemtorzító hatásúak.

9. táblázat

### Tárgyalási álláspontok III. (Belső támogatások)

|                  | Kék doboz | Zöld doboz   | Sárga doboz   |
|------------------|-----------|--|---|
| ASEAN            |           | szigorítás   | az aggregálás megszüntetése                                     |
| Cairns           | eltörlése | szigorítás   | progresszív csökkentés, az aggregálás megszüntetése             |
| Európai Unió     | megőrzése | a feltételek enyhítése   | csökkentés  |
| Fejlődő országok | eltörlése | rugalmasság a fejlődő országok számára, a de minimis megszüntetése a fejlett országok esetében, felső határ a fejlett országok számára | az ide tartozó intézkedések megszüntetése a fejlett országokban |
| Japán            | megőrzése | a feltételek enyhítése   |   |
| Korea            | megőrzése | a feltételek enyhítése   |   |
| USA              | eltörlése | szigorítás   | csökkentés  |

Speciális álláspontot képviselnek a belső támogatás terén az *átmeneti gazdaságú országok*.<sup>21</sup> Különleges gazdasági helyzetükre hivatkozva a következő szempontokat szeretnék érvényesíteni a tárgyalások során:

- mentesüljenek a támogatáscsökkentési kötelezettség alól a mezőgazdasági beruházási és inputtámogatások, a finanszírozás költségét csökkentő kamattámogatások, valamint az adósságszolgálatot enyhítő támogatások;
- átmeneti időszakra magasabb de minimis küszöb az érintett országok számára.

### Nem kereskedelmi szempontok, multifunkcionalitás

A mezőgazdaság multifunkcionális jellegét (OECD, 2001), pontosabban az ahhoz kapcsolódó támogatásokat több ország is szeretné elfogadtatni a tárgyalásokon, többek között az EU, Norvégia, Svájc, Japán, Korea és Lengyelország.

A legtöbb *nem kereskedelmi szempontot* az EU kívánja érvényesíteni a tárgyalásokon. Az EU álláspontja szerint a következő területeken szükséges előrelépést elérni:

- a mezőgazdaság *közjaval* látja el a társadalmat, így e szerepét el kell ismerni;

<sup>21</sup> Albánia, Bulgária, Horvátország, Cseh Köztársaság, Magyarország, Kirgiz Köztársaság, Lettország, Litvánia, Mongólia, Szlovák Köztársaság és Szlovénia.

- a környezetvédelmet szolgáló intézkedéseket be kell építeni a megállapodásba;
- fogyasztóvédelmi szempontokat is érvényesíteni szükséges a WTO keretében;
- az állatok jólétének védelme érdekében multilaterális megállapodásra van szükség, megfelelő szabályokat kell érvényesíteni, valamint mentesíteni szükséges a támogatáscsökkentési kötelezettség alól azokat a támogatásokat, amelyek bizonyos állatjóléti előírások teljesítése miatt felmerülő költségeket egyenlítenek ki.

10. táblázat

### A Mezőgazdasági Megállapodás hatása a legfontosabb kereskedelmi partnerek agrárpolitikáira

|                        | Európai Unió   | Egyesült Államok  | Ausztrália/Új-Zéland   | Kanada  | Japán  |
|------------------------|--|---|--|---|--|
| <b>Piacra jutás</b>    | A változó lefőlözések vámokká alakítása, de máximalt vámmal növelt importár a gabonára és belépő árrendszer a gyümölcs- és zöldségszektorban | Az import mennyiségi korlátozását lehetővé tevő 22. fejezet eltörlése   | A vámosság nem okozott nehézséget  | A kínálatmenedzsment alá tartozó termékek kvótáinak vámokká jutás alakítása | Elhalasztva a rizs vámosságát; pótlólagos minimális piacra jutás |
| <b>Exportverseny</b>   | Az exporttámogatási kötelezettség kényszerítő erejű több termékre is   | Kényszerítő hatás az EEP-re   | Kevés exporttámogatás, az exporttörvény értékesítési tanácsot nem érinti | A szállítási támogatás eltörölve; értékesítési tanácsot nem érinti          | Nincs támogatás  |
| <b>Belső támogatás</b> | A MacSharry támogatások a kék dobozban; AMS kötelezettség nem kényszerítő  | A hiánypótló kifizetések a kék dobozban; AMS kötelezettség nem kényszerítő; FAIR törvény szükségtelemné teheti a kék dobozt | A reformok megszüntették az ártámogatások zömét                          | A támogatások zöme a zöld dobozba tartozik                                  | AMS kötelezettség nem kényszerítő                                |

## Kilátások

A tárgyalási álláspontok áttekintése alapján egyértelmű, hogy az implementációs tapasztalatok alapvetően meghatározzák a további tárgyalások menetét. A 2000 márciusától – hangsúlyozottan nem átfogó WTO-forduló keretében – benyújtott tárgyalási álláspontok igen *eltérő pozíciókat* tartalmaznak, így kemény tárgyalásokra lehet számítani. A legnagyobb feszültségek a következő témakörökkel kapcsolatban várhatóak:

- diszparitási probléma;
- kvótaallokáció;
- védőzáradék;
- állami kereskedelmi vállalatok tevékenysége;
- a kék doboz jövője;
- a zöld doboz kritériumainak szigorítása vagy enyhítése;
- az aggregálás lehetősége;
- nem kereskedelmi szempontok.

A 2001 novemberét követően – remélhetőleg immár átfogó WTO-forduló keretében – kezdődő tárgyalásokon dől majd el, sikerül-e közelíteni az álláspontokat. Nyilvánvalónak tűnik, hogy *a meghatározó szereplők érdekeltek a kompromisszumban*, így mindenképpen előrelépés várható. Hangsúlyozni szükséges: még sikeres tárgyalások, új agrárkereskedelmi megállapodás esetén sem várható a mezőgazdasági kereskedelem

teljes liberalizálása. Ám az új nemzetközi szabályok tovább szűkíthetik a nemzeti agrárpolitikák „játékterét”, tovább mérsékelhetik a piactorzító beavatkozásokat. Különösen izgalmas – s Magyarországot közvetlenül érintő – kérdés az átmeneti gazdaságok kereskedelempolitikai pozíciójának alakulása, illetve az EU Közös Agrárpolitika (CAP) további reformjára irányuló nyomás az új körtárgyalások keretében.

#### Felhasznált irodalom

- Agra Europe, London, különböző számai.
- Agra Europe (London) Ltd [1999]: EU Agriculture in the New Millennium.
- Agra Focus (Bonn), különböző számai.
- Anania, G. – Cater, C. A. – McCalla, A. F. [1994]: Agricultural Trade Conflicts and GATT. San-Francisco.
- European Commission [1998]: Agenda 2000 – Legislative Proposals. Brussels.
- Greenaway, D. [1991] The Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: Last Chance for GATT. *Journal of Agricultural Economics*, 42/3. 365–379. o.
- Guyomard, H. – Mahé, L. – Roe, T. – Tarditi, S. [1993]: The CAP Reform and US-EC Agricultural Trade Relations: the GATT as a Cap on the CAP. In: Anania–Carter–McCalla (1994).
- Halmi, P. (szerk.) [1995]: Az Európai Unió Agrárrendszere. Mezőgazda Kiadó, Budapest.
- Halmi, P. (szerk.) [1999]: A WTO Millenniumi forduló várható fő agrárkereskedelempolitikai kérdései és előrelátható hatásai. Szakértői jelentés a Gazdasági Minisztérium részére.
- Halmi, P. – Elekes, A. [2000]: WTO Commitments and EU Accession from the Candidate Countries point of View. Paper prepared for the XXIV International Conference of Agricultural Economists. Berlin, August 13–18, 2000.
- Harvey, D. [1998]: The GATT, the WTO and the CAP [1998]: In: *Ingersent, K. A. – Rayner, A. J. – Hine, R. C.* (szerk.) [1998]: The Reform of the Common Agricultural Policy. MacMillan, London.
- Ingersent, K. A. – Rayner, A. J. – Hine, R. C. (szerk.) [1994]: Agriculture in the Uruguay Round. London – New York.
- Ingersent, K. A. – Rayner, A. J. – Hine, R. C. (szerk.) [1998]: The Reform of the Common Agricultural Policy. MacMillan, London.
- Josling, T. – Tangermann, S. – Warley T. K. [1996]: Agriculture in the GATT. MacMillan Press.
- Josling, T. – Tangermann, S. [1999]: Implementation of the WTO Agreement on Agriculture and Developments for the Next Round of Negotiations. *European Review of Agricultural Economics*, 26(3): 371–388.
- Konandreas, P. – Greenfield, J. [1996]: Uruguay Round Commitments on domestic support: their implication for developing countries. *Food Policy*, Vol. 4.
- Nagarjan, N. [1999]: The millennium round: An economic appraisal. *Economic Papers*, No. 139. CECA-CEE-CEEA, Bruxelles – Luxemburg.
- Negotiating proposals, <http://www.wto.org>
- OECD [1999]: Agricultural Policies in OECD Countries.
- OECD [2000a]: Agricultural Policy Reform: Developments and Prospects. <http://www.oecd.org>.
- OECD [2000b]: A forward looking analysis of export subsidies in agriculture. Paris.
- OECD [2000c]: A Matrix Approach to Evaluating Policy: Preliminary Findings from PEM Pilot Studies of Crop Policy in the EU, the US, Canada and Mexico. OECD, 2000.
- OECD Trade Directorate [2000]: Review of Tariff Synthesis Report, TD/TC(99)7/FINAL.
- OECD [2001]: Multifunctionality: Towards an Analytical Framework. OECD, 2001.
- Silvis, H. J. – Harmsvoort, van der C. P. C. M. [1996]: The AMS in agricultural trade negotiations: a review. *Food Policy*, Vol. 6.
- Special Ministerial Conference on Agriculture in Small Islands Developing States, Róma, 1999. március 12. Trade Issues Facing Small Island Developing States. <http://www.fao.org>.
- Swinbank, A. [1999]: CAP reform and the WTO: compatibility and developments. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 26. Number 3.
- Tangermann, S. [1999]: Europe and the Upcoming International Trade Negotiations: Challenges, Deadlines and Procedure for the Next Negotiations at the WTO. Paper prepared for the Congress of European Agriculture, Verona, szeptember 22–24.
- Tangermann, S. [1997]: Implementation of the Uruguay Round Agreement on Agriculture: Issues and Prospects. *Journal of Agricultural Economics*, szeptember.



USDA ERS: Agricultural Outlook különböző számai.  
WTO-dokumentumok, [www.wto.org](http://www.wto.org).

## Jó tulajdonosok-e az intézményi befektetők?

KARSAI JUDIT

*Az intézményi tulajdonosok tőkeerejének megnövekedése Magyarországon nem eredményezte a vállalatirányítás javulását. Az intézményi befektetők aktív tulajdonosként történő viselkedéséhez nemcsak az érdekeltség, hanem jóformán minden külső feltétel hiányzik. Az általuk képviselt tőkeerő nemzetközi összehasonlításban igen alacsony, befektetési stratégiájukban pedig kifejezetten háttérbe szorul a hosszú távú befektetés. Mindezek mellett a befektetési előírások túlzott szigorúságának már szinte alig van gyakorlati szerepe. Az intézmények elsődleges befektetési terepét jelentő nyilvános tőkepiac Magyarországon nem játszik fontos szerepet a vállalati részvények adásvételében. A hazai cégek koncentrált tulajdoni szerkezete miatt az intézményi finanszírozók tulajdonosi ellenőrzésbe történő bekapcsolódásának az lenne az előfeltétele, hogy a kisebb-ségi részvényesek határozottabb védelemben részesüljenek.\**

Valódi tulajdonosként viselkednek-e a részvényeket birtokló intézményi befektetők? A kérdés felvetését e befektetők az elmúlt húsz év során bekövetkezett, s immár Magyarországon is tapasztalható erőteljes térnyerése indokolja. A mások megtakarításait professzionális módon befektető nyugdíjalapok, üzleti biztosítók és befektetési alapok különösen az angolszász piacokon óriási vagyonok sorsa felett rendelkeznek. Az Egyesült Államokban például a vállalati részvényeknek már 56 százaléka intézményi tulajdonosok birtokában van (Edwards – Hubbard, 2000). Hasonlóképpen igen jelentős az intézményi tulajdon az Egyesült Királyságban, itt e finanszírozók együttesen 52 százalékot képviselnek a vállalati részvénytulajdon értékéből (Myners, 2000). A kontinentális Európában e befektetők részaránya a másféle hagyományok, a cégek eltérő finanszírozási struktúrája és koncentrációja folytán lényegesen alacsonyabb, az intézményi részvénytulajdon térnyerése azonban itt is jól érzékelhető. Svájcban mindig is igen nagy volt a kezelt tőkealapok mérete, Hollandiában pedig az angolszász mintát követték. Más európai országokban eltérő a helyzet. Berglöf [1997] számításai szerint a pénzügyi intézmények részaránya a tőzsdéi cégek részvényeiből a kilencvenes évek elején Franciaországban 23, Németországban pedig 29 százalékot ért el, ezzel szemben Olaszországban csak 14 százalék, Japánban viszont már 42 százalékos volt a pénzügyi intézmények súlya.

Magyarországon a tőzsdéi cégek részvényeiből a hazai intézményi befektetők 2000 végére 6 százalékkal részesedtek, ami 2001 első negyedére további 1 százalékponttal emelkedett (MNB, 2001/2). Az 500 legnagyobb magyarországi cégben 1998-ban a

\* A kutatás az OKTK a.1629/II/99 számú pályázatának támogatásával készült.

jegyzett tőke 7 százaléka volt hazai és külföldi intézményi befektetők birtokában (Vedres, 2000). A hazai tőzsdére bevezetett 18 darab A kategóriás vállalat intézményi befektetők kezében lévő részvénytulajdona 2000 augusztusában viszont a fenti arányoknál sokkal magasabb volt. E cégeknek összességében 52,6 százalékát birtokolták hazai és külföldi intézményi finanszírozók, ezen belül 12,4 százalékot képviseltek a hazai intézmények [Korányi, 2000a).

Természetesen az intézményi befektetők által kezelt vagyonnak csak egy része szolgálja a vállalkozások finanszírozását, ám ez a nagyságrend ma már akkora jelentőségű, amely komoly befolyással van a cégek – főként a tőzsdén jegyzett cégek – életére, gazdálkodására. Az intézményi megtakarítóknak a vállalatok életében játszott szerepe attól függ, hogy mekkora vagyon felett rendelkeznek, s ennek mekkora hányadát fektetik be vállalati részvényekbe. E részarány sok egyéb szempont – így a részvények más megtakarítási formákhoz, például állampapírokhoz viszonyított jövedelmezősége – mellett az egyes intézmények befektetéseinek belső arányait szabályozó előírásoknak is függvénye. E befektetések szerepét az is befolyásolja, hogy a tőzsdei társaságok mekkora hányadát képezik egy ország vállalati szektorának, illetve a tőzsdére bevezetett vállalkozások más tulajdonosai mennyire koncentráltan vannak jelen a cégekben.

Az intézményi befektetők tőkeallokációs döntései nagymértékben befolyásolják azt, hogy e befektetők egy-egy országban a vállalati szféra beruházásainak finanszírozásában, a vállalati struktúra modernizálásában és a korszerű menedzsment kikényszerítésében vállalnak-e kulcsfontosságú szerepet, avagy közreműködésük csupán az államháztartás hiányának finanszírozására szűkül le.

Az intézményi befektetőknek a vállalatok magatartására gyakorolt szerepére koncentrálna a vállalatok irányítása feletti tulajdonosi ellenőrzés – az angol szakkifejezés (corporate government) tükörfordításával az ún. *vállalatkormányzás* – kérdése kerül a középpontba. Feltételezve, hogy a nyilvános tőkepiacoknak jelentős szerepe van a vállalatirányítás értékelésében, továbbá, hogy a szórt tulajdonosi struktúra folytán a tulajdonosok egyenként nem képviselnek elegendő erőt a menedzserek ellenőrzéséhez, az intézményi befektetők részvénytulajdonának jelentős növekedése elvileg a vállalatirányítás javulásához, a vállalatok hatékonyabb működéséhez, a részvényesi jövedelem növekedéséhez vezethet. A cégek vezetőinek hatékonyabb tulajdonosi ellenőrzése azonban nem következik be automatikusan. A pozitív hatás feltétele, hogy az ellenőrző pakettek adásvétele a nyilvános tőkepiacon folyjon, s az intézményi befektetők tulajdoni hányada annyira koncentrált legyen, amennyi már lehetővé teszi a vezető testületek munkájára való tényleges hatást. Emellett az is feltétel, hogy jogi előírások érdemben ne akadályozzák az ellenőrzéshez szükséges tőkehányad megszerzését, s az intézményi finanszírozók kellőképpen érdekeltek legyenek a számottevő költséggel járó ellenőrzés tényleges gyakorlásában. E feltételek teljesülése esetén még mindig nem törvényszerű, hogy az intézményi tulajdonosok hatékonyabb részvétele a portfólióba került vállalatok irányításának ellenőrzésében valóban a teljesítmény javulásához vezet. E feltételezést még erre vonatkozó speciális kutatásoknak kell alátámasztaniuk.

*Az intézményi tulajdonosok megnövekedett tőkeereje tehát csak akkor eredményezi a vállalatirányítás javulását, ha:*

– a nyilvános tőkepiac – azaz a tőzsde – fontos szerepet játszik a vállalati részvények adásvételében,

– a vállalatok tulajdoni szerkezete szórt, az intézményi tulajdonosokon kívüli részvényesek nem rendelkeznek közvetlenül vagy közvetett módon a szavazatok befolyásoló hányadával,

– az intézményi befektetőket a rájuk vonatkozó befektetési szabályok nem akadályozzák abban, hogy a portfóliójukhoz tartozó vállalkozások ellenőrzéséhez szükséges tulajdoni hányadot megszerezzék,

– az intézményi befektetők érdekeltek e cégek ellenőrzésében,

– felmérések igazolják az intézményi tulajdonba és aktív ellenőrzés alá került cégek teljesítményének javulását.

A továbbiakban e feltételek teljesülését nyomon követve lehet választ adni a kiinduló kérdésre, hogy vajon az intézményi finanszírozók megnövekedett ereje együtt jár-e a vállalatirányítás hatékonyabbá válásával. Azaz, jó tulajdonosok-e az intézményi befektetők?

A külföldi és a hazai intézményi befektetők tulajdonosi szerepét vizsgáló – a cikk alapjául szolgáló – kutatás módszertanilag három megközelítésben vizsgálta az intézményi finanszírozók részvénytulajdonosi viselkedését. Egyrészt statisztikai adatgyűjtés segítségével elemezte az intézményi befektetők tulajdonába került vállalati portfólió méretét, kitérve az egyes befektetői csoportok közötti fontosabb eltérésekre. Másrészt a tárgykörben rendelkezésre álló – főként külföldi – szakirodalom alapján áttekintette, hogy mely tényezők befolyásolják az intézmények tulajdonosi magatartását, vagyonkezelési stratégiáját. Harmadrészt a kutatás támaszkodott a befektetési alapok, nyugdíjpénztárak és üzleti biztosítók számára vagyonkezelést vállaló vagyonkezelő szervezetek képviselőivel folytatott konzultációkra, illetve az üzleti sajtóban megjelent nyilatkozataikra.

## Vállalatirányítás és értékpapírpiac

Egy gazdaságban a *vállalatok irányítása, finanszírozása és az értékpapírpiac mérete szorosan összefügg*. A befektető tulajdonosi és finanszírozási státusa alapján megkülönböztethető az ún. külső és belső finanszírozási rendszer.

A *külső* – vagy angolszász – rendszerekben rendszerint egyszintű a vezetés, amelyekben együtt dolgoznak a vezetéssel megbízott menedzserek és őket a részvényesek számára ellenőrző külső igazgatók. A tulajdon e cégekben rendszerint szórt, azaz nincsenek meghatározó pozícióban lévő tulajdonosok. A kisebb tulajdoni hányadok rendszerint olyan portfólióbefektetők tulajdonában vannak, akik külön-külön nem rendelkeznek akkora befolyással, hogy aktívan ellenőrizni és befolyásolni tudnák a cég működését, vezetését. Véleményük kifejezésére elsősorban a részvények megtartását vagy – elégedetlenségük esetén – értékesítését használják. A külső finanszírozási rendszerben az összes tulajdonos azonos lehetőséget kap a cégről szóló információk megismerésére és teljesítményének értékelésére. A cégek részvényeinek adásvétele elsősorban a *tőzsdén* zajlik, amely igen szigorúan szabályozza mind az információk közzétételét, mind pedig a kereskedés szabályait. A részvényesek külső pénzügyi befektetőnek tekintik magukat, akik számára a befektetés hozama és nem a cég hosszú távú teljesítménye a fő szempont.

A *belső* – kontinentális vagy német típusú – finanszírozási rendszerben a vállalatok tulajdona többségi tulajdonosoknál koncentrálódik, akiknek meghatározó szerepük van a cégek ellenőrzésében. A vezetés rendszerint kétszintű, külön szint a vezetőké és őket a tulajdonos megbízásából felügyelő testületé, amely közvetlenül nem vesz részt a cég irányításában. Mivel az ellenőrző hányaddal rendelkező tulajdonosok kellő erővel és beleszólással rendelkeznek a cégek befolyásolásához, a szervezett tőkepiacnak e funkciókat kevésbé kell biztosítania. A cégek *kisebb hányada van jelen a tőkepiacon*, s a kereskedés szabályai és a részvényesek tájékozódásának lehetőségei is kevésbé formalizáltak, szigorúak. A tulajdonosok rendszerint aktívan vezetik vállalataikat, nem pusztán pénzügyi befektetésnek tekintik részvénytulajdonukat, s nehezebben is válnak meg ré-

szesedésüktől, ha a cég nem megfelelően teljesít. A részvényeket a belső rendszerekben elsősorban nem a finanszírozás, hanem a tulajdonlás eszközként tekintik, s a tulajdonosok aktívan élnek tulajdonosi jogaikkal. Nem a rövid távú árfolyamnyereség szerzése a cél, hanem a cég hosszú távú teljesítményének növelése. Ahol az ellenőrzésorientált belső finanszírozási rendszer működik, ott az egyes cégeknél a koncentrált tulajdonosi szerkezet dominál, s a piacok kevésbé likvidek.

A tapasztalat azt mutatja, hogy a nyilvános értékpapírpiacok jelentősege fordított kapcsolatban áll a vállalkozások tulajdonosi koncentrátságával. Általánosságban a kontinentális Európa szervezett értékpapírpiacai – Hollandia kivételével – sokkal korlátozottabb szerepet játszanak a gazdaságban, mint az angolszász piacokon, így többek között az Egyesült Királyságban. A vállalatok feletti ellenőrzés megszerzésében is eltérő szerepet játszanak a tőzsdék. Míg az Egyesült Királyságban az ellenséges felvásárlások fontos szerephez jutottak, addig az ilyen típusú ügyletek Európa kontinentális részén ritkábbak. A tőzsdei cégek megvásárlását ez utóbbi országokban sokkal inkább a tőzsdéről történő kivonásra, s nem pusztán az ellenőrzés megszerzésének eszközeként használják. A legtöbb ilyen jellegű ügylet a tőzsdén kívül, nagy részvényblokkok átvételével zajlik.

Magyarországra alapvetően *a belső finanszírozási rendszer a jellemző*, a tőzsde nem játszik jelentős szerepet a vállalatirányítás intézményei között. A 49 tőzsdei vállalatból csupán 27 tartozik a legnagyobb 500 vállalat közé (Vedres, 2000), a magyar cégek körében kevesebb a tőzsdei, osztott tulajdon, mint az angolszász országokban (Voszka, 1999). Az intézményi befektetők tőzsdei tulajdonszerzését lehetővé tevő osztott tulajdon nem válhatott nálunk különösebben jellemzővé, ami elsősorban *a privatizáció jelentőségéből és választott módjából* következik. A privatizációs módszerek között a tőzsdei eladásoknak viszonylag kisebb volt az aránya a külföldi szakmai befektetőknek történő közvetlen eladásokhoz képest. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy a magyar részvényt piac fejlődése leállt, s nem kínál megfelelő számú biztonságos befektetést és diverzifikációs lehetőséget a hazai intézményi befektetők növekvő összegű vagyonának befektetéséhez. A Budapesti Értéktőzsde nemcsak hozamaival, hanem méretével sem fejezi ki a gazdaság fejlettségét, sőt jelenleg a tőzsde gazdaságpolitikai szerepének csökkenése érzékelhető.

## Tulajdonosi koncentráció

A vállalati tulajdon struktúrája, azaz *a tulajdon koncentrátsága és a nagy részvényesek kiléte* meghatározza, hogy a vállalkozások milyen irányítás alatt állnak. Egy szórt struktúrájú cégnél a részvényesek száma olyan magas, s az általuk egyenként birtokolt tulajdoni hányad olyan alacsony, hogy a részvényesek nehezen tudják a menedzserek tevékenységét ellenőrizni. Az egyes részvényesek számára e helyzetben komoly költséggel jár az ellenőrzéshez szükséges információk összegyűjtése és az ellenőrzés tényleges gyakorlása, amely történhet akár a vezető testületekben való képviselet, akár a részvényesi közgyűléseken történő szavazás útján. Ha van többségi tulajdonos, akkor értelemszerűen kezében van az irányítás, illetve az ellenőrzés gyakorlásának lehetősége. Az intézményi finanszírozók mint portfólióbefektetők számára a kétféle tulajdoni struktúra eltérő lehetőséget és feladatot teremt a vállalatirányítás kontrolljában.

Az európai cégek tulajdoni szerkezetéről egészen a legutóbbi időig meglehetősen kevés adat állt rendelkezésre. *La Porta és szerzőtársai* [1998] 14 európai országban a tíz legnagyobb vállalkozás három legnagyobb hányaddal rendelkező részvényesének tulajdoni arányát elemezve azt találták, hogy a tulajdonosi koncentráció igen magas volt. A három fő tulajdonos átlagosan a cégek 46 százalékát birtokolta. Egy másik vizsgálat,

amely hat nagy OECD-országban elemezte a tulajdonosi koncentrációt, azt állapította meg, hogy a kontinentális Európában, valamint a skandináv államokban igen magas a cégek tulajdoni koncentrációja – szemben az Egyesült Királysággal, illetve az Egyesült Államokkal. Franciaországban és Németországban például a cégek 79, illetve 85 százaléknál egy tulajdonos kezében volt a részvények több mint egynegyede, míg az ilyen cégek aránya az Egyesült Királyságban mindössze 16 százalékot ért el.

*Prowse* [1994] kutatásában négy ország – az Amerikai Egyesült Államok, az Egyesült Királyság, Japán és Németország – tőzsdei (nem pénzügyi) vállalatának tulajdonosi szerkezetét hasonlította össze 1980-ban. Úgy találta, hogy míg az angol és az amerikai cégek esetében az öt legnagyobb tulajdonos birtokában átlagosan a részvények 20-25 százaléka volt, s a japán cégeknél arányuk 33 százalékot képviselt, addig a német cégeknél az öt fő tulajdonos már a részvények 40 százaléka felett rendelkezett. Az egyedüli legnagyobb tulajdonos több mint 50 százalékos aránya a német cégeknél messze kiugrik a többi orszáéhoz képest.

Az európai részvénystruktúrát bemutató elemzések közül a legfrissebb és legátfogóbb összehasonlítható adatok *Becht – Röell* [1999] az *Economistban* [2000] is idézett elemzése nyomán állnak rendelkezésre. A *blokkoló tulajdon Európában sokkal magasabb*, mint az USA-ban. Számos országban a legnagyobb szavazati részarányok mediánja a tőzsdén jegyzett vállalatoknál 50 százalék feletti, azaz a nagy blokkoló tulajdonos ellenőrzése a főszabály, s nem a kivétel. Az elemzett európai országok közül sehol sem volt 5 százalék alatti a legnagyobb részvénytulajdoni arány középértéke, amely mérték alatt a részvényesek kiletét még nem kell felfedni. Az USA-ban a cégek több mint felénél a legnagyobb részvényesnek kevesebb mint 5 százalékos tulajdonrésze van, ugyanakkor Ausztriában és Németországban gyakorlatilag egyáltalán nincs ilyen cég.

1. táblázat

**A legnagyobb végső (közvetlen és közvetett) szavazati joggal rendelkező tulajdonosok részvénytulajdoni arányának középértéke kilenc fejlett piacgazdasággal rendelkező ország nyilvános (nem pénzügyi) vállalatainál**

| Ország                        | A vizsgált cégek száma | A legnagyobb szavazati blokk mediánja (Százalék) |
|-------------------------------|------------------------|--|
| Ausztria                      | 50                     | 52,0   |
| Belgium                       | 121                    | 50,6   |
| – <i>BEL 20</i>               | 20                     | 45,1   |
| Németország                   | 374                    | 52,1   |
| – <i>DAX 30</i>               | 30                     | 11,0   |
| Spanyolország                 | 193                    | 34,2   |
| Franciaország – <i>CAC 40</i> | 40                     | 20,0   |
| Olaszország                   | 216                    | 54,5   |
| Hollandia                     | 137                    | 43,5   |
| Egyesült Királyság*           | 250                    | 9,9  |
| USA – <i>NYSE</i>             | 1309                   | 0**  |
| – <i>NASDAQ</i>               | 2831                   | 0**  |

*Forrás:* Becht – Röell [1999].

\*250 cégből álló reprezentatív minta.

\*\*A pontos érték nem adható meg, mivel tipikus az 5 százalék alatti részesedés, amire pedig nincs közzétételi kötelezettség.

A tulajdon és az ellenőrzés elválásának hatása a vállalatirányítás szempontjából alapvetően más formában jelenik meg Európában, mint az USA-ban. Míg az USA-ban a *fő konfliktus* a vezetők és a szórt tulajdonosi struktúra miatt nem eléggé beavatkozó részvénytulajdonosok között alakul ki, addig a kontinentális Európa legnagyobb részén épp a nagyméretű, blokkoló tulajdoni hányaddal rendelkező részvényesek és az erőtlen kisebbségi részvényesek között jelentkezik a fő konfliktus. (Lásd az 1. táblázatot.)

A szokások és a jogi környezet eltérései miatt a szavazati jogok koncentráltasága még Európán belül sem egyforma. A szavazati jogok koncentrációja fordított összefüggést mutat a cégek méretével: a kisebb cégeknél a koncentráció átlagosan sokkal nagyobb.

Nagy-Britanniában és Amerikában a tőzsdei kapitalizmus régi tradíciója a legtöbb nagyvállalat szórt tulajdoni bázisát eredményezte. A kontinentális Európában ezzel szemben a tulajdonosi jog a belső csoportok között koncentrálódik. Olaszországban, Németországban és Ausztriában a megvizsgált tőzsdei cégek több mint felénél egy részvényes vagy egy ismert szövetséges tulajdonosi csoport rendelkezik a szavazati jogok több mint a felével. Franciaországban és Németországban a forgalomképes cégek túlnyomó többségét egy többségi szavazati jogú blokk vagy egy minősített kisebbség védi. Ezzel szemben Amerikában kevés olyan cég található, amelyekben a részvényeseknek 5 százaléknál nagyobb részesedése lenne. Olaszországban megszokott dolog, hogy bankok és holdingvállalatok piramisszerű kereszttulajdonlás útján cégek hálózatai felett rendelkeznek. Németország 100 legnagyobb vállalata közül minden ötödiknek még mindig van elsőbbségi részvénye speciális szavazati jogokkal.

*Voszka* [1999, 2000] kutatásaiból ismeretes, hogy a készpénzes privatizáció dominanciája nyomán Magyarországon valódi magánrészvényesek kezébe került a cégek túlnyomó többsége. A részvényesek között a külföldi befektetők aránya nemcsak a többi volt szocialista országra, hanem a sok fejlett gazdaságra jellemző hányadot is meghaladja. A külföldiek magas részaránya a szakmai befektetők és a koncentrált részvénytulajdonosok dominanciájával párosult. Ezzel összefüggésben a nagy magyar cégek körében a tőzsdei, osztott tulajdon is kisebb, mint az angolszász országokban. Erre a privatizáció főként tőzsdén kívüli lebonyolítása már önmagában magyarázatot ad. A tulajdonosi szerkezetet tehát meghatározta a privatizáció választott módja, mert a készpénzes privatizáció nyomán tulajdonossá lett szakmai befektetők általában többségi pozícióra, sokszor kizárólagosságra törekednek, még akkor is, ha ez esetleg csak több lépésben érhető el.

Magyarországra vonatkozóan az összes eddigi kutatás arra a következtetésre jutott, hogy a vállalatok tulajdoni szerkezetére a *jelentős koncentráltaság* a jellemző. *Vedres* [2000] az 1997-es árbevétel alapján mért 500 legnagyobb cég tulajdoni szerkezetét elemezve kimutatta, hogy e cégek több mint kétharmadának egyetlen tulajdonosa van. A legnagyobb tulajdonosok részesedésének középértéke 85 százalék, azaz a hazai tulajdonszerkezet koncentráltasága jóval magasabb, mint a nyugat-európai vagy amerikai vállalatoknál. A tőzsdére bevezetett 27 magyar cég esetében a nyugat-európai koncentráltasághoz hasonló értéket képviselő 50,9 százalékos középérték adódik, a tőzsde azonban a hazai vállalatok sokkal kisebb hányadát reprezentálja, mint Nyugaton. *Voszka* [2000] az 1997-es év 100 legnagyobb hazai vállalatának tulajdonosi szerkezetét vizsgálva hasonló következtetésre jut. Kutatásának eredménye szerint a száz cég felének egyetlen tulajdonosa van, s a több részvényes által birtokolt cégek közel negyedében is van egy meghatározó tulajdonos, vagyis a legnagyobb 100 hazai cég 73 százalékát egy tulajdonos befolyásolja. Elaprózott tulajdonosi szerkezet mellett 50 százaléknál kisebb részesedéssel is meghatározó befolyást lehet gyakorolni a döntésekre. A 100 legnagyobb cég közül mindössze 8-nak volt valóban osztott a tulajdonosi szerkezete, azaz nem volt benne meghatározó tulajdonos. S bár ez a szerkezet általában a tőzsdei cégekre a jellemző, korántsem tartozik minden hazai tőzsdén jegyzett vállalat e kategóriába.

## Az intézményi finanszírozók vagyonának befektetését befolyásoló előírások

Az intézményi befektetők tulajdonosi szerepkörének értékeléséhez tisztában kell lenni azon *korlátokkal*, amelyek a más tulajdonosok megtakarításait megbízás alapján kezelő intézményi finanszírozók részvényvásárlásait szabályozzák. Ezen előírások fő törekvése, hogy a befektetések diverzifikációjának kikényszerítésével növelje a megtakarítások befektetésének *biztonságát*. A korlátozások egyrészt megszabják, hogy az intézményi befektetők a rájuk bízott tőkét mely vagyonosztályokba és milyen arányban fektethetik be, illetve mekkora tulajdonosi hányadra tehetnek szert a portfóliójukba került társaságokban. Mivel az intézményi befektetők közül a befektetési alapok, a nyugdíjpénztárak és a biztosítók fektetik legnagyobb arányban részvényekbe a náluk elhelyezett tőkét, a továbbiakban az intézményi befektetők e *három csoportjára* vonatkozó szabályokról lesz szó.

Az Amerikai Egyesült Államokban az ún. *5:10-es szabály* korlátozza a *befektetési alapok* tulajdonosi szerepét. Ezen előírás szerint a befektetési alapok összes tőkéjének legalább felére érvényesülnie kell a következő két kritériumnak: az egyes részvénytulajdonok értéke nem haladhatja meg az alap összvagyonának 5 százalékát és az alap egyetlen cég által kibocsátott értékpapírból sem szerezhethet 10 százaléknál nagyobb hányadot. A 10 százalékos korlát nyilvánvalóan a befektetési alapoknak az egyes vállalatokban megszerezhető ellenőrző pozícióját kívánja korlátozni annak érdekében, hogy az alapok ne játszhassanak szignifikáns szerepet a cégek testületeiben. Az 5 százalék hatása a tulajdonosi koncentrációt enyhíti. Ez az előírás látszólag egy diverzifikációs szabály, s úgy tekintik, mint ami biztosítja, hogy a befektetési alapok megfelelően diverzifikáltak maradjanak az előreláthatatlan részvényeladások idején anélkül, hogy ez vagyonuk értékének jelentős változásához vezetne. Azonban ez a szabály mint diverzifikációs követelmény *nem* túlságosan *hatékony*, könnyen kijátszható. Például azt már nem írja elő szabály, hogy az egyes szakágazatok között is diverzifikálja befektetéseit az alap, s akár az egész tőke ugyanazon szektor(ok)ba fektethető be, ami pedig már erőteljesen befolyásolja a hozamok alakulását.

Indirekt módon az 5 százalékos szabály is jelentősen korlátozza a cégek befolyásolásához szükséges tulajdoni hányad megszerzését. A legnagyobb alapok kivételével ugyanis megakadályozza, hogy jelentős méretű részesedéshez jussanak egy cégben, mivel az ilyen pozíció már sértené a szabályokat. Az előírás azért is elbátortalanítja az alapokat a portfólió cégek igazgatósági testületeiben való képviselőlet megszerzésétől, mert ebben az esetben már felelőssé tehető a cég működéséért, illetve az okozott károkért. Az ellenőrzéshez való aktívabb intézményi részvételt a bennfentes kereskedelemre vonatkozó szigorú szabályok is akadályozzák. Ha a cégek mobilizálni akarják portfóliójuk egy részét, korlátozniuk kell aktív részvételüket a vállalati stratégia alakításában.

Az Európai Unióban a szabályok megengedik az 5 százalékos limit túllépését, de az e hányadot túllépő részesedések együttes súlya a portfólióban nem haladhatja meg a 40 százalékot. A befektetési alapokra vonatkozó korlátozások emellett sok tekintetben függenek az alapok típusaitól, s a legszigorúbb előírások a nyilvános nyílt végű befektetési alapokra vonatkoznak, míg a szabályok liberalizáltabbak a nyilvános zárt végűeknél, s a legkevésbé korlátozóak a nem nyilvános zárt végűeknél.

A magyarországi befektetési alapok befektetését elsősorban szintén az *5:10-es korlát* szabályozza. Eszerint a befektetési alapok tőkéjüknek legfeljebb 5 százalékát helyezhetik el ugyanazon kibocsátó azonos fajtájú értékpapírjaiba. (Ha a kibocsátó nem tőzsdéi cég, akkor a plafon ennél is alacsonyabb, mindössze 2 százalék.) Ugyanazon kibocsátó különböző fajtájú értékpapírjainak pedig legfeljebb 10 százalékát veheti meg egy



befektetési alap. Az egy kibocsátó által kibocsátott értékpapírok értéke a befektetési alap portfóliójában nem haladhatja meg a tőke 10 százalékát. További előírás, hogy a tőzsdén nem jegyzett vagy nem forgalmazott értékpapírok értéke sem haladhatja meg a tőke 10 százalékát. Más befektetési alapok jegyei is maximum 10 százalékát tehetik ki a befektetési alap tőkéjének. A befektetési alapok típusától függően az egyes értékpapírosztályok arányai már változnak. Például a részvényalapokban jóval magasabb lehet a részvények aránya, mint például a vegyes alapokban. A nyílt végű befektetési (részvény)alapok a tőkéjük legfeljebb 85 százalékát tarthatják részvényekben, 15 százalékot készpénzben és látra szóló betétben kell tartaniuk. A hazai befektetési alapokra egységesen vonatkoznak a szabályok, nincs különbség az előírásokban a nyilvánosság foka és a zártág függvényében, ezért is oly nagy a nyilvános nyílt végű alapok dominanciája. (A tervek szerint 2002 januárjában életbe lépő értékpapírtörvényben a befektetési alapok szabályozásának előírásai változni fognak, így többek között mód lesz indexalapok és alapokba befektető alapok létrehozására is.)

*Davis [1997] könyvében 12 országra vonatkozóan mutatja be a nyugdíjpénztárakra vonatkozó szabályozásokat, amelyek között óriási eltérések vannak. Jól látszik azonban, hogy az angolszász rendszerben működő nyugdíjalapoknál a prudens befektetések előírása a döntő, ugyanakkor nem korlátozzák az egyes vagyonsztályok portfólióbeli arányait (USA, Nagy-Britannia, Kanada, Hollandia, Ausztrália). Máshol eltérő mélységben, de vannak részletesebb előírások, például a részvényekre vonatkozó felső korlát Németországban 20, Japánban 30 százalék. Az ingatlanokba történő befektetés maximuma Németországban 5, Japánban 20, Svájcban 50 százalék. Több európai országban a külföldi befektetések aránya is maximálva van, így például Németországban 30, Dániában 20, Svájcban 20 százalék. Általánosabban megfogalmazott előírások vannak érvényben például Dániában, ahol az ingatlan-, a részvény- és a befektetési alapokba való együttes részarány 40 százalékot érhet el. Franciaországban a vagyon felét a nyugdíjpénztáraknak állampapírba kell fektetniük. A fenti előírások célja a megtakarítók pénzének védelme, a befektetések diverzifikáltságának biztosítása, de az előírásoknak az államháztartás finanszírozási igényének biztosításában is szerepük van. A korlátozások rendszerint a volatilisabb vagyonsztályok részarányának limitálására vonatkoznak – például részvény, ingatlan, külföldi vagyon –, még ha azok hozama jóval magasabb is, mint más vagyonsztályoké.*

Az európai magánnyugdíjalapok esetében egyelőre sok országban más és más a szabályozás, ám az EU tervezi az egységesítést, mégpedig úgy, hogy akár tőkéjük 70 százalékát is tarthassák részvényben a nyugdíjalapok, és 30 százalékot más ország valutájában is tarthatnának.

A hazai magánnyugdíjpénztárak és az önkéntes pénztárak a rájuk vonatkozó előírások szerint az egy kibocsátó által kibocsátott értékpapírokba a pénztári eszközök legfeljebb 10 százalékát fektethetik be, ugyanakkor nem szerezhetik meg az egy kibocsátó által kibocsátott értékpapírok 10 százalékot meghaladó mértékű részét. Szintén előírás, hogy csak elismert értékpapírpiacokon forgalmazott értékpapírokba fektethetnek be tőkét. A külföldi értékpapírok maximum a magánnyugdíj-pénztári eszközök 30 százalékát (2000-ben 10, 2001-ben 20, 2002-ben 30 százalék) tehetik ki, az önkéntes pénztáraknál ez az arány 20 százalék. További előírás, hogy a befektetett eszközökből eszközcsoportokat, ezekből befektetési portfólióosztályokat kell a pénztáraknak képezniük, s meg kell határozniuk ezek egymáshoz való arányát. A pénztáraknál más megítélés alá esnek a tőzsdén jegyzett A és B kategóriájú papírok. Az A kategóriájú részvényekből a magánnyugdíj-pénztáraknál 30, az önkéntes nyugdíjpénztáraknál pedig 40 százalék a korlát. A jegyzett B kategóriájú részvényeknél mindkét fajta nyugdíjpénztár csak maximum 20 százalékot tarthat a portfóliójában. Hasonlóképpen 20 százalékos a határ a

magánnyugdíj-pénztárak által vehető befektetési jegyek arányánál, míg az önkéntes pénztáraknál ez 30 százalék.

A hazai üzleti *biztosítók* befektetéseinél (azaz a biztosítástechnikai tartalékok és a minimális szavatoló-tőke-befektetésénél) a biztosító részesedése más vállalkozásban nem haladhatja meg az adott vállalkozás jegyzett tőkéjének 25 százalékát. A biztosítók a tőke maximum 10 százalékát tőzsdén jegyzett, s maximum 5 százalékát tőzsdén nem jegyzett részvényekbe fektethetik be. A szabályokat összehasonlítva, a biztosítók annak ellenére jelentős előnyöket élveznek a befektetési alapokhoz képest, hogy az általuk kínált megtakarítási formák kísértetiesen hasonlítanak a befektetési alapokéihoz.

A befektetésekhez kötött eszközalapokra nem vonatkoznak a befektetési alapok előírásai, viszont a biztosítókról szóló törvény nem tartalmaz szabályozást a tájékoztatási kötelezettségre, a kötelező diverzifikációra, a független letétkezelő választására vonatkozóan. (Az életbiztosítóknál igénybe vehető adókedvezmény emellett további versenyelőnyt jelent a befektetési alapok korlátozott adóhittelével szemben.)

A legszembetűnőbb különbség a hazai befektetési alapok és a magánnyugdíj-pénztárakra vonatkozó szabályozásban az ugyanazon kibocsátó által piacra dobott azonos fajtájú, tőzsdére bevezetett értékpapírok vásárolható arányában van. (A befektetési alapoknál ez a saját tőke százalékát, a magánpénztáraknál 10 százalékát teheti ki.) Eltér a tőzsdén kívüli részvények esetében érvényesülő limit is a kétfajta intézmény esetében. A felső határ a befektetési alapoknál a saját tőke 2 százaléka, a magánpénztáraknál ennek 10 százaléka.

E befektetési korlátozások elemzéséből egyértelműen kitűnik: ahhoz, hogy az intézményi befektetők a vállalatirányítás ellenőrzésében nagyobb szerephez jussanak, *növelni kell ennek jogi lehetőségét, azaz el kell mozdítani vagy mérsékelni kell a jelenlegi jogi és intézményi korlátokat.* A hatékonysági tartalékok feltárásának egyik módja az lehet, ha a befektetési és nyugdíjalapok nagyobb tulajdonosi hányadokat vehetnek, s ezáltal növekedne az ösztönzőségük arra, hogy cégeiket aktívabban ellenőrizzék. Ily módon a portfóliócégekben rejlő tartalékok feltárásával növelhetik azok teljesítményét, portfóliójuk hozamát, ami nemcsak a megtakarításaikat náluk elhelyezőknél, hanem az egész gazdaságnak kedvező lenne.

A merev befektetési szabályokat és a szigorú portfólióosztályok alkalmazását részben helyettesíthetnék az alapok által közzétett információk befektetési politikájukról, filozófiájukról, stratégiájukról, amelyek explicit *nyilatkozatot* tartalmaznának arról, hogy milyen portfóliókoncentrációt kívánnak alkalmazni. Emellett megoldandó még az intézmények *ösztönzési rendszere* is, mert egyelőre csak a kezelt alap nagysága a döntő. A javadalmazás struktúrájának tükröznie kellene a nagyobb kockázatvállalás jutalmát. Ehhez az intézményeknek nagyobb szabadságot kellene kapniuk a javadalmazásstruktúrára kialakításához. A dokumentumokból ki kellene derülnie az alapok jellegének, stratégiájának, vagyonának, vezetési módjának, kockázatosságának, a kezelők díjazásának és vállalatirányítási megoldásainak. Megfelelő tájékoztatás mellett fel lehetne tehát szabadítani az intézményi befektetőket a jogi szabályozás jelenlegi kötöttségeinek jelentős része alól.

## A részvénytulajdonosok

A tulajdonosi szerkezet koncentráltasága és az intézményi befektetők által megszerezhető részesedések ismeretében nem meglepő, hogy *jelentős az eltérés az intézményi finanszírozók tulajdonosi szerepében az angolszász, illetve a kontinentális típusú vállalati finanszírozású országokban, illetve az utóbbiakon belül a fejlett tőkepiacú országok, illetve Magyarország között. A nagy részvényesek személye ugyanakkor befolyásol-*

ja a vállalatok irányítását, hiszen például a magánszemélyek, illetve a családok, valamint a pénzügyi intézmények és a nem pénzügyi vállalkozások e téren *eltérő ellenőrzési tapasztalattal* rendelkezhetnek. Az ellenőrzés gyakorlására vonatkozóan eltérhet *ösztönzőitőségük, és a rájuk vonatkozó szabályok is különbözhetnek*. Végül a tulajdonosi csoportok *céljai is igen sokfélék lehetnek*.

Az ellenőrző tulajdoni hányaddal rendelkező befektetők kilétének összehasonlítása elég nehéz. Az ellenőrző hányaddal rendelkező tulajdonosok kiléte, aránya országoként változó, és függ az egyes cégek tulajdoni szerkezetének szórtságától. *Berglöf* [1997] kutatása nyomán ismert, hogy a családi és vállalkozói tulajdon erős befolyású az európai kontinensen, különösen Franciaországban, Németországban és Svédországban. Rámutat, hogy a nagy cégeknél a *családi ellenőrzés változatlan jelentősége* az egyik legfontosabb eltérő vonása a kontinentális európai rendszernek az angolszászhoz képest. Az intézményi részvényesek – különösen a nem pénzügyi cégek és a bankok – szintén fontos szerepet játszanak az utóbbi országokban a vállalatok ellenőrzésben.

A családi ellenőrzés jelentősége nem csökkent számottevően az elmúlt húsz évben, míg a nem pénzügyi cégek sok országban (Franciaország kivételével) sokkal jelentősebb részvényesmag-tulajdonosokká váltak. (Franciaországban az adózási támogatás jelentős ösztönzést biztosított a háztartások részvénytulajdonláshoz.) A részvénytulajdon így egyre erőteljesebben intézményesedett Európában. Azonban az európai kontinens legnagyobb részén az intézményi részvénytulajdon felhalmozódása vagy maguknál a bankoknál, vagy a bankok által ellenőrzött intézményeknél következett be.

2. táblázat

### A tőzsdei cégek tulajdonosi szerkezete a tulajdonosok típusa szerint hat országban (Százalék)

| Ország         | Év   | Háztartások | Nem pénzügyi vállalkozások | Kormány-szervek | Pénzügyi intézmények | Külföldi tulajdonosok | Tulajdonosok összesen |
|----------------|------|-------------|----------------------------|-----------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Franciaország  | 1977 | 41          | 20                         | 3               | 24                   | 12                    | 100                   |
|                | 1992 | 34          | 21                         | 2               | 23                   | 20                    | 100                   |
| Németország    | 1970 | 28          | 41                         | 11              | 11                   | 8                     | 100                   |
|                | 1993 | 17          | 39                         | 3               | 29                   | 12                    | 100                   |
| Olaszország    | 1993 | 32          | 22                         | 28              | 14                   | 4                     | 100                   |
| Nagy-Britannia | 1969 | 50          | 5                          | 3               | 36                   | 7                     | 100                   |
|                | 1993 | 19          | 2                          | 1               | 62                   | 16                    | 100                   |
| Japán          | 1970 | 40          | 23                         | 0               | 35                   | 3                     | 100                   |
|                | 1993 | 20          | 28                         | 1               | 42                   | 8                     | 100                   |
| USA            | 1981 | 51          | 15                         | 0               | 28                   | 6                     | 100                   |
|                | 1993 | 48          | 9                          | 0               | 37                   | 6                     | 100                   |

Forrás: *Berglöf* [1997].

Amint az a 2. táblázatból is kiderül, az európai kontinensen az intézményi tulajdonosok lényegében a *magánszemélyek kárára* váltak fontosabb tulajdonosokká. Az általános tendencia mellett azonban meglehetősen különbözik az intézményi tulajdonosok részvénytulajdonának jelentősége és az ellenőrzés gyakorlásának módja. Nagy-Britanniában a nyugdíjalapok növekedése rendkívüli volt az elmúlt két évtizedben, míg Németországban az intézményi részvényhányad növekedése főként a nem pénzügyi cégektől és a külföldi befektetőktől származott. Nagy-Britanniában az intézményi befek-

tetők erős portfólióorientáltsága különbözik a németországi befektetői csoportok ellenőrzésorientáltságától. Az intézményi befektetők eltérő orientáltsága lényegében a vállalatfinanszírozási rendszerek alapvető eltéréséből adódik.

*Edwards – Hubbard* [2000] amerikai cégek körében végzett kutatásai azt jelzik, hogy az Amerikai Egyesült Államokban – ahol szórt a tulajdonosi struktúra – az intézményi tulajdonosok aránya 1980 és 1997 között 12-ről 29 százalékra emelkedett. Ezzel szemben az intézményi tulajdonosi koncentráció középértéke 9 százalékról 17 százalékra nőtt, azaz a tulajdonosi koncentráció nem nőtt olyan gyorsan, mint az intézményi befektetők tulajdonában lévő részvények részaránya. Az intézményi befektetők ugyanis vagyonnövekményüket egyre több cégbe fektették be, hogy portfóliójuk minél diverzifikáltabb legyen. Különösen igaz ez a legnagyobb vállalati részesedésekre. Például a tíz legnagyobb részesedés aránya az intézményi befektetők portfóliójában 1980 és 1997 között 43 százalékról 34 százalékra esett vissza. Amerika esetében tehát elmondható, hogy miközben az elmúlt közel másfél évtizedben nőtt az intézményi tulajdonosok kezében lévő vállalati részvénytulajdon nagysága s a cégek intézményi tulajdonosi koncentrációja, ez a növekedés *nem járt együtt az intézményi befektetők ellenőrző pozícióba kerülésével.*

Egy magyarországi vállalatok tulajdonosait vizsgáló kutatás szerint (*Vedres, 2000*) a hazai cégek tulajdonosi összetétele meglehetősen *homogén*, az egyes tulajdonostípusok nem keverednek egymással. A vizsgált 500 legnagyobb cégből 411 vállalatnál állt rendelkezésre adat a tulajdonosok kilétéről. Ezen cégek 23 százalékánál fordult elő hazai vagy külföldi intézményi befektető a tulajdonosok között. Intézményi befektetők e cégek 6 százalékában rendelkeztek 90 százalék feletti, s további 4 százalékában 100 százalékos tulajdonnal. A *3. táblázatból* kitűnik, hogy a hazai nagyvállalatok *fő tulajdonosai* elsősorban a *külföldi szakmai befektetők.*

### 3. táblázat

#### A tulajdonostípusok aránya az 500 legnagyobb magyarországi vállalatnál 1998-ban (Százalék)

| A tulajdonos típusa           | Birtokolt jegyzett tőke aránya |
|-------------------------------|--------------------------------|
| Önkormányzat                  | –20                            |
| Állam                         | 10                             |
| Más vállalat                  | 26                             |
| Hazai (pénzügyi) intézmény    | 2                              |
| Hazai magánszemély            | 2                              |
| Külföldi vállalat             | 35                             |
| Külföldi magánszemély         | 0                              |
| Külföldi (pénzügyi) intézmény | 5                              |
| Összesen                      | 100                            |

*Forrás: Vedres [2000].*

A száz legnagyobb vállalat 1997. évi tulajdonosi struktúráját elemezve *Voszka* [2000] szerint – bár e cégeknél nem áll rendelkezésre a külföldi tulajdonosok esetében az intézményi befektetőkre jutó tulajdonosi hányad – e cégek közel kétharmadában külföldi cégek voltak a többségi tulajdonosok, ezen belül 44 százalékban a tulajdonos külföldi leányvállalat volt. A hazai vállalkozások mint fő tulajdonosok súlya 9 százalék.

Az állam (a kormány vagy a helyi önkormányzat) a legnagyobb cégek 14 százalékában volt többségi részvényes. 8 százalék volt azon cégek aránya, amelyeknél egyetlen részvényesnek sem volt 25 százaléknál nagyobb részesedése. (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat

**Tulajdonosi típusok a legnagyobb száz hazai vállalat körében 1997-ben**  
(Százalék)

| Meghatározó tulajdonos    | A TOP 100 százalékában |
|---------------------------|------------------------|
| Külföldi cég              | 63,0                   |
| Állam                     | 14,0                   |
| Hazai cég                 | 9,0                    |
| Alkalmazottak             | 6,0                    |
| Nincs domináns tulajdonos | 8,0                    |
| Összesen                  | 100,0                  |

Forrás: Voszka [2000].

Tekintettel arra, hogy az intézményi befektetők portfóliójába elsősorban a *tőzsdén jegyzett vállalatok* részvényei kerülhetnek, megfelelő részesedés esetén e cégek ellenőrzésében vehetnek részt. Az MNB által nyilvántartott részvények tulajdonosi megoszlása azt jelzi, hogy a hazai intézményi finanszírozók részesedése 1998 óta nőtt ugyan, de 2001 márciusára összesen sem érte el a tőzsdén forgó papírok tíz százalékát. A hazai intézményi befektetők közül a biztosítótársaságok és a nyugdíjpénztárak rendelkeznek relatíve a legmagasabb vállalati részvényhányaddal, de ennek az aránya 2001. első negyedévi adat szerint alig haladja meg a 3 százalékot. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

**A tőzsdén jegyzett részvények tulajdonosok szerinti megoszlása**  
**1998 és 2001. március között**  
(Százalék)

| Tulajdonosok            | 1998. dec. | 1999. dec. | 2000. dec. | 2001. márc. |
|-------------------------|------------|------------|------------|-------------|
| Pénzügyi vállalat       | -4,7       | 3,9        | 6,1        | 7,0         |
| Ebből: Hitelintézet     | 0,6        | 0,6        | 1,2        | 2,1         |
| Befektetési alap        | 1,0        | 0,5        | 1,1        | 1,0         |
| Biztosító, pénztár      | 1,7        | 1,3        | 2,6        | 3,1         |
| Egyéb pénzügyi vállalat | 1,4        | 1,5        | 1,2        | 0,8         |
| Külföldi tulajdonos     | 71,1       | 79,2       | 70,7       | 70,3        |

Forrás: MNB [2001b] alapján saját számítás.

A hazai intézményi befektetők mellett a tőzsdei cégek tulajdonosai között megtalálhatók a *külföldi intézményi finanszírozók* is. Hogy milyen arányban, arról az MNB statisztika már nem igazít el. Sőt, maguktól a tőzsdére bevezetett cégektől is meglehetősen nehéz pontos adatokhoz jutni, hiába kötelező elvileg a tulajdonosi kör részvénykönyvi bejegyzése. Még a legfontosabb, A kategóriás cégek között is akad olyan, amelyek

gyorsjelentéséből nem olvasható ki a pontos struktúra. A 17 darab *A kategóriás cég részvényeseinek összetételéről Korányi [2000b]* által készített elemzésből kitűnik, hogy 2000 júniusában a részvények 72 százalékát birtokló összes külföldi tulajdonos közül 40 százalék külföldi intézményi befektető volt, míg a külföldi stratégiai tulajdonosok aránya 32 százalékot ért el. (Az összes, tehát nem csupán *A* kategóriás cég esetében a külföldi 75 százalékos tulajdoni arányból 35 százalékpont volt stratégiai befektetőké, 40 százalékpont intézményi befektetőké.) A külföldi intézményi befektetők portfóliójának 42 százalékát a Matáv, egyaránt 13–13 százalékát a Mol, a Richter és az OTP tette ki, míg további 6 százalékot a BorsodChembe fektettek. A hazai intézményi finanszírozóknál első helyen az OTP áll 38 százalékkal, második a Matáv 24 százalékkal, harmadik a Mol 14 százalékkal.<sup>1</sup> A tőzsdei *A* kategóriás cégek tulajdonosok szerinti megoszlása a külföldi és a hazai *intézményi befektetők fontos szerepét* jelzi. E két tulajdonosi kategória összességében a részvények 52,6 százalékával rendelkezett. 2000 nyarán tehát az *A* kategóriás magyar vállalkozások kicsit több mint felét már intézményi finanszírozók ellenőrizték. (Lásd a 6. táblázatot.)

6. táblázat

**A magyarországi *A* kategóriás tőzsdei cégek részvényeinek tulajdonosok szerinti megoszlása a 2000. VI. 30-i állapot szerint**  
(Százalék)

| A tulajdonos típusa           | Részarány |
|-------------------------------|-----------|
| Külföldi intézményi befektető | –40,2     |
| Belföldi intézményi befektető | 12,4      |
| Belföldi stratégiai           | 4,0       |
| Külföldi stratégiai           | 32,0      |
| Állam                         | 5,2       |
| Magán                         | 3,6       |
| Menedzsment                   | 1,4       |
| Saját                         | 0,8       |
| Ismeretlen                    | 0,4       |
| Összesen                      | 100,0     |

*Forrás:* Korányi [ 2000b] alapján saját számítás.

Természetesen az átlagok mögött a cégek meglehetősen eltérő tulajdonosi struktúrája húzódik meg. A Budapesti Értéktőzsdén szereplő vállalatok lényegében három alapvető csoportra oszthatók aszerint, hogy van-e bennük meghatározó tulajdonos, s ha igen, akkor az stratégiai vagy pénzügyi befektető, illetve szórt tulajdonosi struktúra mellett független vezetőség irányítja-e a céget. Mivel a többségi pozícióban lévő pénzügyi befektető szükségképp ellátja az ellenőrzési funkciót, s a cég eladása az ő jóváhagyása nélkül nem lehetséges, az intézményi finanszírozók ellenőrző szerepköre csak a szórt tulajdonosi struktúra esetén kérdéses. Ez utóbbi cégek képezik egyúttal a potenciális felvásárlási célpontokat, ami ellen a cégek menedzserei speciális alapszabályi korlátozásokkal, avagy állami aranyrészvény segítségével védekeznek. (Jellemzően e *szórt tulajdonosi kategóriába* tartozik az OTP, a Pannonplast és a Richter, míg a *pénzügyi befekte-*

<sup>1</sup> Külföldi intézményi befektetők tulajdoni aránya a vizsgált 17 darab *A* kategóriás cég közül hétnél 50 százalék feletti volt, s csupán két vállalatnál nem érte el a 25 százalékos arányt. A 17 cégből a kül- és belföldi intézményi finanszírozók együttesen tíz cégben foglalnak el többségi pozíciót.

*tő ellenőrzése alá* került cégek közé sorolható a NABI, a Zalakerámia, a Pick, a Pannonflax, a Rába és a Graboplast. A *szakmai befektetők kezén* lévő cégek közé tartozik például a Zwack, a Prímagáz, a Brau, az áramszolgáltatók, a Matáv, valamint a Danubius. Speciális helyzetként a *menedzserek a fő tulajdonosok* a Globusban, a Graphisoftban és a Synergonban.)

Nemcsak az intézményi finanszírozók tulajdonosi szerepkörének lehetőségeit, de általában a hazai tőzsde fejlődésének kilátásait is meghatározza, hogy a különböző tulajdonosi szerkezetű cégek közül melyek vannak, illetve lesznek túlsúlyban a tőzsdén jegyzett vállalkozások között. Amennyiben a stratégiai, szakmai tulajdonosok által irányított vállalkozások vannak, illetve kerülnek túlsúlyba, úgy az a tőzsde hanyatlásához, a likviditás romlásához vezethet. Az intézményi finanszírozók ebben az esetben vagy eleve csökkentik portfóliójukon belül a részvények arányát, vagy külföldi cégeket fognak finanszírozni, hiszen számukra a portfólió diverzifikálási lehetősége és a likvid tőkepiac elsőrendű érdek.

### A vállalati részvények szerepe a hazai intézményi befektetők vagyonában

Az intézményi befektetők tőkepiaci súlya 2000 végére elérte a GDP 13 százalékát (MNB, 2000). E vagyontömeg tartalmazza a bankok tulajdonát is, így az aktív vagyonekezelés alatt álló vagyon részesedése a hazai GDP-ből ennél számottevően alacsonyabb. A nem banki pénzügyi intézmények részesedése 2000 első felére megközelítette az összes intézményi vagyon 20 százalékát. (Lásd a 7. táblázatot.)

7. táblázat

#### A hazai intézményi befektetők mérlegfőösszegének alakulása 2000. június 30-án (Milliárd forint)

| Intézmény                         | Mérlegfőösszeg |
|-----------------------------------|----------------|
| Hitelintézetek                    | -8239          |
| Befektetési vállalkozások         | 154            |
| Befektetési alapok (nettó eszköz) | 557            |
| Biztosítók                        | 648            |
| Nyugdíjpénztárak (vagyon)         | 331            |
| Pénzügyi vállalkozások            | 362            |
| Összesen                          | 10291          |
| Hitelintézetek nélkül             | 2052           |

Forrás: MNB [2001c].

A szektor létrejötté óta eltelt idő rövidege miatt e *tőkepiaci súly* a fejlett országok hasonló mutatójához mérve relatíve még mindig *alacsony*. Nemzetközi összehasonlításban az is látszik, hogy a hazai intézményi befektetők vagyonkezelési stratégiája kockázatkerülő, más néven konzervatív, mivel portfóliójuk 80 százaléka állampapír, így e szektornak a fejlettebb országokban kiemelkedően fontos *vállalatfinanszírozási szerepe* Magyarországon továbbra is szinte *elhanyagolható*.

Az intézményi befektetőkön belül a befektetési alapok fejlett országoktól eltérő hazai szerepe 2000-ben még hangsúlyosabbá vált. Ezt igazolja az alacsony tranzakciós

költségű, csak kockázatmentes, likvid eszközökbe fektető pénzpiaci alapok térnyerése, s részben ennek köszönhetően a nyílt végű alapok portfóliójában bekövetkezett átrendeződés a rövid lejáratú papírok javára. Mivel hasonló tendencia a biztosítóknál és a nyugdíjpénztáraknál nem következett be, a kialakult helyzet arra utal, hogy a befektetési alapok a rövidebb távra befektető ügyfelek igényeihez igazították portfóliójukat.

A nyugdíjpénztáraknál a befektetők érdekeinek túl rövid időhorizontú értelmezése kezdettől fogva az állampapírok dominanciáját eredményezte. Az intézményi befektetők közül Magyarországon a magánnyugdíjpénztárak növekednek a legdinamikusabban.

A magánnyugdíjpénztárak által kezelt vagyon 2000-ben több mint duplájára, az önkéntes pénztárak vagyona pedig több mint 40 százalékkal nőtt. A nyugdíjpénztárak portfóliójában némi elmozdulás történt 2000-ben a kockázatosabb értékpapírok irányába. Az előző év végéhez képest valamelyest nőtt a magasabb kockázatú befektetési formák, így a részvények, a vállalati kötvények, illetve a befektetési jegyek részaránya, miközben az állampapírok tartása visszaszorult.

Összességében a nyugdíjpénztárak *befektetési politikája* továbbra is *konzervatív*. Ez még akkor is így van, ha az intézményi befektetők körén belül náluk a legmagasabb – a biztosítókhoz és a befektetési alapokhoz képest mintegy kétszeres – a részvényarány.

A kockázatosabb, de magasabb hozamot biztosító befektetések így sem érik el a törvényben biztosított korlátokat. 2000-ben viszonylag dinamikus volt a biztosítók vagyonnövekedése, a befektethető vagyon, azaz a biztosítástechnikai tartalék értéke egy év alatt 29 százalékkal nőtt. A dinamikus vagyonnövekedés a hosszú távú források megszerzése terén meglévő versenyelőnyből fakad. Noha az általuk kínált megtakarítási formák igen hasonlítanak a befektetési alapok által kínáltakhoz, a szabályozási és adókedvezmények terén előnyt élveznek a befektetési alapokhoz képest (MNB, 2000).

8 táblázat

#### A részvények aránya az intézményi finanszírozók vagyonából 2000 decemberében

| Befektető típusa                      | Részvényvagyon értéke<br>(Milliárd forint) | Összes vagyon<br>értéke<br>(Milliárd forint) | Részvények aránya<br>az összes vagyonból<br>(Százalék) |
|---------------------------------------|--|--|--|
| Befektetési alap                      | 53,5                                       | 575,8  | 9,3  |
| Magánnyugdíjpénztár                   | 23,6                                       | 175,0  | 13,5   |
| Önkéntes nyugdíjpénztár               | 31,8                                       | 225,4  | 14,1   |
| Biztosító                             | 35,3                                       | 557,4  | 6,3  |
| Összes nem banki intézményi befektető | 144,2                                      | 1533,6                                       | 9,4  |

Forrás: PSZAF [2001] alapján saját számítás.

A 8. táblázatból jól látható a nem banki intézményi befektetők korlátozott tulajdonosi szerepvállalása a vállalatfinanszírozásban. Erre utal az, hogy a hazai intézményi befektetők az 1534 milliárd forint értékű vagyonukból vállalati részvényekbe 144 milliárd forintot fektettek be, ami az összes részvénybefektetésnek mindössze 9,4 százalékát teszi ki. A korlátozott tulajdonosi szerepet mutatja a részvénybefektetések értékének a hazai értéktőzsde részvényszekciójának kapitalizációjához viszonyított aránya. A Budapesti Értéktőzsde részvényszekciójának kapitalizációja 2000 végén 3394 milliárd forint volt, amelynek a 144 milliárd forint értékű – hazai nem banki intézményi befektetők birtokába került – részvénytulajdon mindössze 4,2 százalékát képviselte.



Ezeknek az adatoknak tájékoztató jellegét ugyanakkor némiképp csökkenti, hogy a hazai intézményi finanszírozók részvénybefektetései között immár – kismértékben – *külföldi részvények* is megtalálhatók. Ez elsősorban a befektetési alapok esetében korrigálja az arányokat, bár összességében a beföldi intézményi befektetők külföldi befektetései jellemzően állampapírban jelennek meg. (A befektetési alapok külföldi befektetései 2000 márciusában az összes befektetés 8-9 százalékát adták, viszont nem ismert, hogy a külföldi befektetésekből mekkora volt a részvények nagyságrendje. A Befektetési Alapkezelők Magyarországi Szövetségének elnöke szerint a hazai befektetési alapok ma már több pénzt tartanak külföldi részvényekben, mint hazaiakban (Berecz, 2001). (A külföldi befektetések a magánnyugdíjpénztárak befektetéseiből 2000 végén 0,5 százalékkal megítéléséhez a külföldi intézményi befektetők részvényvagyonának adata is, mivel a hazai statisztikákból csak a stratégiai és az intézményi finanszírozók együttes befektetéseinek nagysága ismert. A PSZAF [2001] gyorsjelentéséből ugyanakkor kiténik, hogy részben a dollár erősödése, részben a fejlett tőzsdéket is sújtó árfolyamesések hatására a külföldi portfólióbefektetők, azaz az intézményi finanszírozók az év közepétől fokozatosan elfordultak a magyar, sőt általában az európai fejlődő piacoktól. (Lásd a 9. táblázatot.)

9. táblázat

**A külföldi befektetőknek a Budapesti Értéktőzsdén jegyzett részvényekben lévő  
vagonya és részaránya, 1999–2000**

| Tulajdonos          | Részvényvagyon<br>1999. december<br>(Milliárd forint) | Részvényvagyon<br>2000. december<br>(Milliárd forint) | Részesedés<br>1999. december<br>(Százalék) | Részesedés<br>2000. december<br>(Százalék) |
|---------------------|---|---|--|--|
| Külföldi befektetők | 3238,1  | 2401,0  | 79,2                                       | 70,7                                       |
| Összes befektető    | 4090,5  | 3394,7  | 100,0                                      | 100,0                                      |

*Forrás:* MNB [2001a], MNB [2001b] alapján.

**Az intézményi befektetők tulajdonosi aktivitása**

Az intézményi befektetők aktív ellenőrzési tevékenysége, az irányításban való részvételük a náluk befektetéseiket elhelyezők számára értékteremtő tevékenység. Az intézményi befektetők tulajdonosi aktivitását egyaránt behatárolja a résztulajdonukba került vállalkozások tulajdoni szerkezete, az általuk megvásárolható tulajdoni hányad nagyságát befolyásoló sokféle előírás, a piacon meghonosodott vállalati kultúra, valamint ösztönöztségük a vállalatok életébe történő beavatkozásra.

Az intézményi finanszírozók vállalatirányítást befolyásoló tevékenységére, valódi ellenőrző szerepére elsősorban a szórt tulajdonosi struktúrájú cégeknél van mód, amelyeknél a vállalkozásoknak nincs másik domináns tulajdonosa. Természetesen a befektetési előírások e cégeknél is megnehezítik az intézményi befektetők „hangjának hallatását”, ugyanakkor az erre vonatkozó szabályok tiszteletben tartása melletti kollektív fellépés eredményes lehet. A témát elemző kutatók ugyanakkor a részvényesi szerepkörben gyakorolt aktivitás elemzése kapcsán az intézményi befektetők korlátozott érdekeltiségére hívják fel a figyelmet (Coffee, 1991; Edwards – Hubbard, 2000; Black, 1998; Myners, 2000). A kutatók szerint az intézményi befektetők túlnyomó hányadánál a vállalatirányítás csekély kontrollját maguk az érintettek a befektetéseikre és a tőkepiaci visel-

kedésükre vonatkozó szigorú szabályozással magyarázzák, valójában azonban *nem megfelelő ösztönöztségük* hátráltatja a portfóliójukba került vállalatok aktív ellenőrzését. Az aktív tulajdonosi szerep vállalása jelentős költségekkel jár, a rosszul teljesítő cégek részvényeinek eladása helyett az irányítás megreformálására irányuló erőfeszítések kimenetele kérdéses, s az intézmények vezetőinek és vagyonkezelőinek javadalmazási rendszere nem honorálja a nagyobb kockázat vállalását.<sup>2</sup>

Ezek következtében komolyabb részvényesi aktivitás elsősorban az angolszász piacok legnagyobb intézményi finanszírozói részéről volt tapasztalható az elmúlt 10-15 évben, míg más befektetőkre inkább csak a passzivitás volt jellemző. A nagy pénzügyi intézmények *tulajdonosi aktivitása* elsősorban két területen jelentkezett: az éves közgyűlésen részvényesi javaslat benyújtása vagy ezzel való fenyegetés, illetve a menedzsment rábírása a vállalatirányítás, illetve a vezetés stratégiájának megváltoztatására. A befektetők először rendszerint informálisan keresik meg a vállalatok vezetőit, s azokkal „csendes” megállapodásra törekednek. Csak ha ez nem vezet eredményre, akkor élnek a részvényesek számára hivatalosan biztosított javaslattétel lehetőségével.

A kutatások eredményei szerint a részvényesi javaslatok a legtöbb esetben a portfóliócégek felvásárlást akadályozó kitételeinek eltörlését, a szavazás technikájának megváltoztatását, az elnök és a vezérigazgatói poszt szétválasztását, a vezetők kinevezésével és javadalmazásának megállapításával foglalkozó testületek külső igazgatók részvételével történő felállítását, illetve a cégek eladásának kezdeményezését célozták. Önálló részvényesi javaslatokkal az intézményi befektetőknek csak töredéke állt elő. Így például egy 1986 és 1994 között közel 100 intézmény viselkedését elemző kutatás szerint mindössze 13 ilyen eset fordult elő (*Daily és szerzőtársai*, 1996). Az intézményi befektetők

<sup>2</sup> A *Myners*-jelentés az intézményi befektetők aktivitásának hiányát az alábbi tipikus érveket cáfolva mutatja be (*Myners*, 2000):

– „Nem vagyunk abban a helyzetben, hogy felülbíráljuk a vállalatvezetést.” A válasz a jelentés szerint meglepő egy olyan szakmában, amelyben az alapok vezetőit azért fizetik, hogy elemezzék és értékeljék a cégek teljesítményét, beleértve a vállalati stratégiák megalapozottságát és a felső vezetés kompetenciáját.

A részvényesek nyilván nem vehetnek részt a mikroszintű irányításban, de a javaslat sem erre vonatkozik: ahol problémát látnak, ott aktívan részt kell venniük annak kezelésében, s nem pedig csupán remélniük, hogy majd intézkedésre kerül sor. Ez nem azonos a mikroszintű irányítással.

– „Már amúgy is ezt tesszük. Aktív vállalatirányítási politikánk van, és rendszeresen találkozunk is a cégekkel.” Az aktív részvétel a vállalatirányításban értékes és fontos tevékenység. De ez még nem azonos az aktív részvétellel. A vezetőkkel való találkozás sem az, bár az is értékes. A beavatkozás kitartást és keménységet kíván, a kérdés állandó felvetését igényli, amíg a gond nem oldódik meg. A pusztá találkozás és a fenntartások udvarias kifejezése a stratégiát illetően nem hatásos.

– „Nincs is szükség ilyen stratégiára – ha nem tetszik a cég, hát eladjuk a részvényeket.” Természetesen sok olyan helyzet van, amikor a tulajdonrész eladása a legmegfelelőbb válasz az intézményi befektető részéről. A gyakorlatban azonban ez sokszor nehéz, amikor a részvény árfolyama már nyomott, vagy amikor a tulajdoni részesedésre más okból van szükség. Így például, amikor valamely index viszonyítási alapként való használata szükségessé teszi bizonyos részvények portfólióban tartását. Ugyanakkor a szakma sok résztvevője szerint a nagy részvényesek, amikor nem tudják eladni a részesedésüket az árra gyakorolt negatív hatás nélkül, erőteljesen vonakodnak a beavatkozástól akkor is, ha a cégek nyilvánvaló stratégiai-vezetési gondokkal küzdenek, mivel gyakran kevés előnnyel jár számukra a beavatkozás.

– „A jogi előírások akadályt jelentenek – például a bennfentessé válás problémája.” A szabályozástól való potenciális félelem általában sokszor felvetődik a szakma részéről, de nehéz konkrétan bizonyítani.

A félelem azonban túlzott. Persze az alapkezelőknek el kell kerülniük a bennfentességet, s értékelniük kell, hogy az az információ, amit a cég stratégiájának megvitatása során a vezetéstől kapnak, érinti-e az adott részvény árfolyamát. Ugyanakkor egy találkozás, amin megvitatják és – ha lehet – befolyásolják a stratégiát, még nem feltétlenül teszi az alapkezelőket bennfentessé. Sőt, ha döntöttek, hogy rövid távon nem adják el a részesedést, s megpróbálják a cégnél elérni a teljesítményét javulását, akkor azt sem kell bánni, ha a kezelő bennfentes lesz, főleg ha a szükséges türelem nem eredményezi a kezelési megbízás idő előtti megszűnését a számukra. Mások a sok aktív részvényes együttműködése miatt aggódnak az átvételi szabályok megsértésénél, de ilyen konkrét esetet nem tudtak mondani.

*hangjának* szavazáskori *hatalmása*, mely a tulajdonosi funkció gyakorlásának másik fontos terepe, növekvő jelentőségű. *Myners* [2000] felmérése szerint az intézményi finanszírozók szavazási aktivitása 1990-ben még 20 százalékos, 1999-ben pedig már 50 százalékos volt Angliában. *Plender* [1997] amerikai adatai szerint csak az intézményi befektetők 28 százaléka szavaz rendszeresen, 21 százalékuk sosem szavaz, 32 százalékuk pedig csak rendkívüli ügyekben teszi ezt.

A legnagyobb publicitást a szakirodalomban és az üzleti sajtóban az egyik legnagyobb amerikai állami nyugdíjalap, a CalPERS aktív fellépése kapta, mely többek között a Council of Institutional Investorsszal (Intézményi Befektetők Tanácsa) együttműködve évente közzétesz egy listát a legrosszabbul teljesítő vállalatokról, s így jelzi a befektetők elégedetlenségét a cégek vezetőivel szemben. E befektető maga is példázta, hogy a vállalatirányításban való aktívabb részvétel inkább az *állami-önkormányzati* kézben lévő intézményekre jellemző, s a fellépést *nem kizárólag a profit-*, hanem esetenként politikai, *szociális szempontok vezérlik*. Ugyanakkor még a legaktívabb intézményi befektetők sem fordítanak többet az általuk kezelt vagyon értékének 5 ezrelékénél portfóliócégek ellenőrzésére (*Black*, 1998), ami már önmagában is jelzi, hogy ettől nem várnak túl sok eredményt. Sokkal inkább jellemző rájuk az ún. „*potyautas viselkedés*”, azaz a többletráfordítás nélküli részesedés más tulajdonosok erőfeszítéseinek eredményéből. Az aktív ellenőrzésből származó előny tehát nem tudja ellensúlyozni a vállalatirányítás megnövekedett költségeit, s ez a potyautas viselkedésben jelenik meg (*Shleifer* – *Vishny*, 1997).

Az intézményi befektetők aktív fellépését az a változatlanul érvényesülő *vállalati kultúra* is hátráltatja, mely szerint ajánlatos a cégekkel való *nyilvános konfrontációt elkerülni*. A vagyonekezők nem szeretnek „*bajkeverőként*” a nyilvánosság előtt megjelenni, így saját befektetők érdekeinek képviselését esetenként alárendelik a jövőbeli megbízások megszerzésének.

Az intézményi befektetők *kollektív fellépését* legszigorúbban az amerikai előírások akadályozzák, így ott sokkal gyakoribb a befektetők „*magányos farkasként*” történő fellépése. Angliában viszont, ahol ezt az előírások nem nehezítik meg, gyakoribb a közös fellépés a befolyás növelésére (*Black – Coffee*, 1994). Hasonlóképp a jogi előírások miatt ritka az amerikai gyakorlatban az intézményi befektetők képviselőjének bejuttatása a portfóliócégek igazgatóságába, aki a vezetőktől független kontrollt tudná biztosítani.

A brit intézményi befektetők aktivitását vizsgáló egyik legfrissebb kutatás (*Myners*, 2000) szerint az alapkezelőknek nem megfelelő a képzettségük, s ily módon kiszolgáltatottságuk a felelősséggel nem rendelkező tanácsadóknak. Továbbá a kezelők alacsony létszáma, teljesítményük nem kielégítő értékelése, az intézményi befektetők egymást utánzó befektetési eljárása, valamint az érdekeltségi rendszer egyoldalúsága egyaránt nem kellően megalapozott vagyonallokálási döntésekhez és még ahhoz vezet, hogy elkerülik a nem kielégítő teljesítményű cégekbe történő beavatkozást. Az alapkezelők kiválasztási és teljesítményértékelési rendszere nem ösztönöz olyan aktív stratégiák követésére, amelyek csak hosszabb távon hoznak eredményt a befektetők számára.

Az intézményi befektetők növekvő részvényesi aktivitása Európában a *kisebbségi részvényesek érdekeinek jobb érvényesülése* formájában jelentkezett, hiszen itt nem a szórt tulajdonosi struktúra a jellemző. A nyilvánosság növekvő szerepe, az árfolyamot befolyásoló információk időben történő közzétevése, az ellenséges vállalatátvételek megkönnyítése, a cégek gazdálkodásának áttekinthetőbbé tétele, valamint a vezetők javadalmazási rendszerének publikálása egyaránt jelzik e folyamat előrehaladását (*Economist*, 2000). A vállalatfelvásárlások egységesítésének tervezett szabályai Európában szintén a kisebbségi érdekek védelmét szolgálják.

Az intézményi befektetők *vagyonának kezelése*, az elkülönült vagyongazdálkodók kiválasztása, ezek működési irányelveinek, valamint érdekeltségi rendszertük kialakítása meghatározza az intézmények tulajdonosi képviselőit. A tapasztalatok szerint a vagyon értékének jelentős növekedése, a befektetésekhez szükséges szakismeret összetettsége és a kezelés költségesebbé válása ahhoz vezetett, hogy a házon belüli vagyongazdálkodást felváltotta az egymással *versenyztetett kezelők* megbízása. A vagyongazdálkodók specializálódása azt eredményezte, hogy az egyes – előre kialakított – vagyongazdálkodók kezelésével már *szakosodott kezelőket* bízták meg. Ezzel párhuzamosan terjedt a *passzív vagyongazdálkodás* gyakorlata, amely költségkímélő módon piaci indexek mechanikus követésével biztosítja a kiválasztott indexek hozamainak automatikus elérését. Angliában e passzív indexálás az intézményi vagyon 20-25 százalékának kezelésénél érvényesül (Myners, 2000).

A témát elemző felmérések azt is igyekeztek kideríteni, hogy *javult-e a cégek teljesítménye* az intézményi befektetők aktivizmusa nyomán? Az erről szóló tanulmányok sokféle eredménye összességében *nem győz meg* arról, hogy az aktivizmus hatással van a teljesítményre, igaz ugyan, hogy ez a hatás nehezen ragadható meg (Black, 1998). Lehet, hogy az intézményi befektetőknek olyan pozitív hatásuk van, ami közgazdaságilag jelentős, de még nem látható más hatások mellett. A kutatók által vizsgált egyik kérdés például az volt, hogy a magas intézményi befektetői tulajdonhányaddal rendelkező cégek, amelyeknél tehát megvan az ellenőrzés lehetősége, jobb teljesítményt értek-e el, mint ahol ez a tulajdonhányad kisebb volt. Az eredmények szerint azonban *nincs korreláció* az intézményi tulajdoni hányad és a cégek teljesítménye között.

A másik vizsgált kérdés az volt, hogy az egyes megcélzott cégeknél az aktivizmus hatással van-e a teljesítményre. A legtöbb elemzés azt mutatta, hogy nincs kapcsolat a cégek teljesítménye és az aktivista részvényesek tulajdonhányada között. Összességében tehát *nem lehet arra következtetni, hogy nagy hatása lenne az intézményi befektetők aktivitásának*, ha egyáltalán van hatásuk.

Ha az intézményi befektetők aktivizmusának nem is volt közvetlen hatása a célvállalatokra, az megváltoztathatja a vállalati kultúrát, és ezért hatással lehet az összes cég teljesítményére. Kérdéses, hogy van-e ilyen hatás. A kulturális hatás közvetlenül nem mérhető. De lehetséges, hogy bizonyos irányítási változások, amelyeket az intézmények támogatnak, hatással vannak a teljesítményre. Számítások készültek az igazgatóság összetétele megváltozásának, a kinevezési és javadalmazással foglalkozó testület felállításának, továbbá az elnök és a vezérigazgatói posztok szétválasztásának hatásairól, azonban egyikre sem született meggyőző eredmény, amely szerint e hatás pozitív lenne.

A  *hazai intézményi finanszírozók* tulajdonosi magatartását jelentősen befolyásolja a belföldi cégek nagyfokú tulajdonosi koncentrációja, azaz az intézmények tulajdonosi ellenőrzésére csak akkor van mód, ha a *kisebbségi jogok érvényesülhetnek*. Az adatok alapján kitűnik, hogy a tulajdonosi szerepre a befektetést szabályozó előírások viszonylag kevésbé hatnak, mert az intézményi befektetők a rendelkezésre álló kereteket sem merítik ki. A tulajdonosi ellenőrzéshez azonban sok esetben az információs háttér is hiányzik, a részvényárakat befolyásoló információk, valamint a közgyűléseken a szavazás megalapozását biztosító ismeretek sok esetben nem állnak időben rendelkezésre. Az aktív vagyongazdálkodást a hazai intézményi finanszírozók belső érdekeltségi rendszere sem segíti elő. Sem az intézményi finanszírozók vezetőinek, sem az általuk megbízott vagyongazdálkodóknek a beszámoltatási rendszere, sem pedig javadalmazásstruktúrája nem honorálja a portfóliócégek hatékonyabb működése nyomán csak hosszabb távon elérhető jobb eredményeket.

A hazai intézményi finanszírozók látszólag magas száma ellenére e befektetői kör meglehetősen koncentrált, részben az alapítók tulajdonosi körének azonossága, részben

pedig a vagyonkezeléssel foglalkozó szervezetek relatíve kis száma miatt. Elvileg nem lenne tehát akadálya az intézményi befektetők kollektív fellépésének, a gyakorlatban azonban ilyen esetről nemigen lehet tudni. Az egyik alapkezelő szerint, bár volt egy ilyen próbálkozásuk, de a többiek együttműködésének hiánya miatt ez is kudarcba fulladt.

A hazai alapkezelés információs bázisa az elemzési prezentációkon, a tőzsdei jelentéseken alapul, viszonylag ritka az egyedi információkérés. A piac tájékoztatását ma még kevés cég tartja fontosnak, a cégek teljesítményét és döntéseit motiváló sok információt, a menedzsment kinevezését és javadalmazását érintő ismeretet belügyként kezel a vállalatok vezetése a meghatározó tulajdonos érdekének megfelelően. A menedzsment munkájának ellenőrzését sok cégnél akadályozza a menedzsment és az igazgatóság összefonódása (Nagy, 1999). Az egyes alapkezelők érdekvéonyesítési képessége nem egyforma, ezért a tőzsdei cégek más módon „szolgálják ki” őket. A nagyobb, külföldieket is kiszolgáló vagy elemzéseket is készítő alapkezelőket a cégek jobban respektálják.

A közgyűléseken való részvétel általános, ám a meghívók néha elakadnak a vagyonkezelési megbízást kiadó intézményeknél, illetve a letétkezelő bankoknál. Esetenként az ünnepnapokon vagy távoli falvakban rendezett közgyűlések is nehezítik a részvételt. A külföldi alapkezelők fizikai távolsága (ha nincs helyi hídfőállásuk) eleve korlátozza a részvétel lehetőségét. A közgyűlések sok esetben formálisak, s vagy a már korábban kialakított megállapodásokat szentesítik, vagy egyoldalúan tükrözik a többségi tulajdonos érdekeit. (Akár a tőzsdei alapszabályzattal ellenkező rendelkezések elfogadása is bekövetkezhet.) A közgyűlés így nem a tudatos részvényesi jogérvényesítés, inkább a szimbolikus aktusok megnyilvánulási terepe. A társasági törvény nem garantálja megelőzően a megvitatásra kerülő előterjesztések előzetes megismerhetőségét (Gadó, 2001).

Az intézményi befektetők a közgyűléseken ritkán tesznek részvényesi javaslatot, mivel ezek úgysem szereznek meg az elfogadáshoz szükséges támogatást. A hatályos előírások egyelőre még a részvényesek 10 százalékának összehangolt fellépését igénylik ahhoz, hogy valamely kérdés a menedzsment vagy a többségi tulajdonos akarata ellenére napirendre kerüljön, vagy egy ügyletet – külön kérésre – független szakértő megvizsgáljon. Ezt a nyugati országok gyakorlatához képest is viszonylag magas arányt a töredékhányadokkal rendelkező intézményi befektetők nehezen tudják elérni. A vállalat életébe való beleszólás és annak tulajdonosi szerepben való ellenőrzése helyett így az intézményi befektetők – nekik nem tetsző fejlemények esetén – szükségképpen részvényeik eladását választják. A gyakorlatban a részvényektől történő megszabadulás akkor is bekövetkezik, ha olyan tulajdonos kerül egy szórt struktúrát követően többségbe, melyben az alapkezelők nem bíznak. A kisbefektetők jogainak védelméhez az eladáshoz való jog biztosítása is hozzátartozik, hiszen az intézményi befektetők számára nem közömbös a cég felvásárlásakor a többi részvényesnek tett ajánlat ára.

A 2000 júliusában hatályba lépett értékpapírtörvény a hazai kisorészvényesek – így az intézményi befektetők – érdekeit jobban képviseli, mivel a korábbiaknál pontosabban definiálja a nyilvános cégek fölötti befolyásszerzés fogalmát. Ebbe beletartozik a részvény átruházásán kívül a zártkörű részvénykibocsátás lejegyzése, vagy a részvényt szerző céltudatos magatartása alapján kialakuló befolyásszerzés, továbbá a részvényesek közötti megállapodás is ennek számít és nem pusztán a birtokolt részvénycsomag nagysága a mérvadó. A bejelentési kötelezettség már 5 százalékos határnál fennáll, a 33 százalékhoz nyilvános vételi kötelezettség társul, mégpedig nemcsak a részvények felére, hanem az összesre. A hatékony tulajdonosi kontroll érvényesítéséhez azonban szükség lenne az egyes részvényeseknek eddig biztosított előjogok eltörlésére is, így az egy részvényes által leadható szavazatok korlátozásáról szóló alapszabályi előírások megszüntetésére: végső soron az „egy részvény – egy szavazat” elv érvényesítésére.

Az intézményi befektetők előre meghirdetett befektetési politikájuk szerint vállalják el a náluk befektetők megbízásait. Mivel már a nyugdíjpénztárak számára is kötelező a befektetési politika évenkénti meghirdetése, s minden pénztárnak csak egy befektetési politika követése engedélyezett, a valóságban az intézményi befektetők egyes csoportjai közötti verseny a *befektetési politikák közötti versenyt* jelenti. A hazai intézményi finanszírozók vagyonkezelésére elsősorban az jellemző, hogy a befektetési alapok és a biztosítók rendszerint az alapító tulajdonosi körébe tartozó szervezetet bízzák meg a vagyon kezelésével, a nyugdíjpénztáraktól pedig – a vagyon méretétől függően – több kezelő is megbízást kap. A vagyon saját kezelése, valamint a vagyonallokációt követő specializált vagyonkezelés még meglehetősen ritka. A hasonló feladattal megbízott vagyonkezelők számára az intézmények vezetői határozzák meg a különböző lejáratú és kockázatu értékpapírcsoportokat, a hozzájuk tartozó indexekkel. A vagyonkezelők munkájának eredményességét – figyelembe véve a befektetési előírásokat – a vagyonkezelők teljesítményének összevetésével mérik le. Problémát jelent, hogy még a legnagyobb részvényhányadú befektetésekkel dolgozó nyugdíjpénztárak is negyedéves beszámoltatás, s szigorúan véve egyéves bázisú versenyeztetés alapján mérik az általuk megbízott vagyonkezelők munkáját, így a befektetésekben a *rövidebb időtávban való gondolkodás dominál*. A hazai befektetők többsége napi információ, likviditás alapján dönt a részvényvásárlásokról, csak elhanyagolható hányaduk keres ún. „fundamentális értékeket”, azaz térképezi fel a hosszabb távú trendeket (Szalai, 2000).

A hazai intézmények befektetési politikája összességében *passzív*, azaz a befektetők általában nem szólnak bele a cégek életébe, s ez az elvárás tükröződik érdekeltségi rendszerükben is. Tekintve azonban, hogy az eddigi szabályozás nem tette számukra lehetővé az értékpapírcsoportok egyes eszközcsoportjainak hozamát leképező indexalapok követését, vagyonkezelésük ilyen értelemben mégis aktív. Az indexalapok követése azt jelentené, hogy az indexkosárnak megfelelő portfólióarányokat alakítanak ki, amelyeken csak az indexkosár változásakor módosítanak. Így garantált lenne, hogy az alap hozama meg egyezik a kiválasztott index hozamával, leszámítva a kezelés költségeit. A szabályozás módosítása azonban már lehetővé teszi indexalapok létrehozatalát, valamint az alapokba befektető alapok intézményét is.

\* \* \*

Az intézményi finanszírozók piaci megjelenése óta eltelt idő rövidege miatt e szektor *tőkepiaci súlya* ma a fejlett országok hasonló mutatójához mérve Magyarországon még mindig *alacsony*. Nemzetközi összehasonlításban az is látszik, hogy a hazai intézményi befektetők vagyonkezelési stratégiája egészében továbbra is kockázatkerülő, konzervatív, mivel portfóliójuk 80 százaléka állampapír, így e szektornak a fejlettebb országokban kiemelkedően fontos *vállalatfinanszírozási szerepe* Magyarországon továbbra is szinte *elhanyagolható*.

A hazai intézmények befektetési politikája összességében *passzív*, azaz a befektetők általában nem szólnak bele a cégek életébe, ez az elvárás tükröződik érdekeltségi rendszerükben is. A tulajdonosi szerepre a befektetést szabályozó előírások viszonylag kevésbé hatottak, mert az intézményi befektetők a rendelkezésre álló kereteket sem merítették ki. A hazai intézményi finanszírozók tulajdonosi magatartását jelentősen befolyásolta a portfóliócégek nagyfokú tulajdonosi koncentrációja, így az intézmények tulajdonosi ellenőrzésére csak akkor volt módjuk, ha a *kisebbségi jogokat* érvényesíteni tudták.

A kutatás fő következtetése szerint az *intézményi tulajdonosok tőkeerejének megnövekedése Magyarországon nem eredményezte a vállalatirányítás javulását*. Az intézmény-

nyí befektetők aktív tulajdonosi viselkedéséhez nemcsak az érdekeltség, hanem jóformán minden külső feltétel hiányzik. Az általuk képviselt tőkeerő nemzetközi összehasonlításban igen alacsony, befektetési stratégiájukban pedig kifejezetten háttérbe szorult a hosszú távú befektetés. Mindezek mellett a befektetési előírások túlzott szigorúságának már szinte alig van gyakorlati jelentősége. Az intézmények elsődleges befektetési terepét jelentő nyilvános tőkepiac Magyarországon nem játszik fontos szerepet a vállalati részvények adásvételében. A hazai cégek koncentrált tulajdoni szerkezete miatt az intézményi finanszírozók tulajdonosi ellenőrzésbe történő bekapcsolódásának előfeltétele, hogy a kisebbségi részvényesek határozottabb védelemben részesüljenek.

### Felhasznált irodalom

- Becht, Marco – Röell, Ailsa* [1999]: Corporate Governance in Europe. Blockholdings in Europe: An international comparison. *European Economic Review*, No. 43., 1049–1056. o.
- Becht, Marko* [1999]: European corporate governance: Trading off liquidity against control. *European Economic Review*, No. 43., 1071–1083. o.
- Berecz Anna* [2001]: Kihaszínlatlan lehetőségek. Interjú Fatér Gyulával, a Befektetési Alapkezelők Országos Szövetségének elnökével. *Bank és Tőzsde*, április 20. 1–5. o.
- Berglöf, Eric* [1997]: Reforming corporate governance: redirecting the European agenda. *Economic Policy*, április 24. 93–123. o.
- Black, B. S.– Coffee, J. C. Jr.* [1994]: Hail Britannia?: institutional investor behavior under limited regulation. *Michigan Law Review*, 92, 1997–2087. o.
- Black, Bernard, S.* [1998]: Shareholder Activism and Corporate Governance. 459–465. o. In: *Newman, P.* (ed.): *The New Palgrave Dictionary of Economics and Law*. London, MacMillan Reference Limited.
- Coffee, J. C. Jr.* [1991]: Liquidity versus control: the institutional investor as corporate monitor. *Columbia Law Review*, 91, 1277–1368. o.
- Daily, C. M. – Johnson, J. L. – Ellstrand, A. E. – Dalton, D. R.* [1996]: Institutional investor activism: follow the leaders? Working paper, Purdue University. In: *Black, Bernard, S.* [1998]: Shareholder Activism and Corporate Governance. 459–465. o.
- Davis, E. Philip* [1997]: Pension Funds. Retirement-Income Security, and Capital Markets. Clarendon Press, Oxford, 337. o.
- The Economist* [2000]: Survey: European Business. Lean, mean, European. Április 29, 1–26. o.
- The Economist* [2001]: Institutional investors in Britain. Throwing the book at them. Március 10. 78–79. o.
- Edwards, Franklin, R. – Hubbard, R. Glenn* [2000]: The Growth of Institutional Stock Ownership: A Promise Unfulfilled. *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 13., No. 3., Fall 2000, 92–104. Bank of America.
- Gadó Gábor* [2001]: Közgyűlések évadja. *HVG*, április 14. 57. o.
- Jaksity György* [2000]: A magyar beteg. Láttelel a hazai tőkepiac fejlődési zavarairól. *Népszabadság*, december 2. 22–23. o.
- Karsai Judit* [2001]: Az intézményi befektetők tulajdonosi szerepe Magyarországon. OKTK Kutatási zárójelentés, június.
- Korányi G. Tamás* [2000a]: Privatizáció a tőzsdén keresztül. (Szerk.: *Erőss Ágota*), ÁPV Rt., Budapest, 202 o.
- Korányi G. Tamás* [2000b]: A papírok negyede van magyar kézben. *Napi Világgazdaság*, augusztus 17. 11–12. o.
- La Porta, Rafael – Lopez-de-Silanes, Florencio – Shleifer, Andrei* [1998]: Corporate Ownership Around the World. NBER Working Paper Series, június, Cambridge, 35. o.
- Lovas András* [2000a]: A felvásárlás veszélye együtt jár a fejlett részvénytőzsdével. *Napi Gazdaság*, július 31.
- Lovas András* [2000b]: Fogynak a felvásárolható cégek a BÉT-en. *Napi Gazdaság*, december 18.
- MNB [2000]: Éves Jelentés, VII. Tőkepiacok. MNB, Budapest, 89–97. o.
- MNB [2001a]: Havi Jelentés. 5. szám, MNB, Budapest.
- MNB [2001b]: Értékpapír-állományok tulajdonosi megoszlása, I. negyedév. Május 22. MNB, Budapest, 3 o.
- MNB [2001c]: Jelentés a pénzügyi stabilitásról. III. A nem banki pénzügyi közvetítés helyzetének alakulása. Február, MNB, Budapest, 37–49. o.
- Myers, Paul* [2000]: Institutional Investment in the United Kingdom: A Review. 199. o.
- Nagy Zoltán* [1999]: Corporate Governance. EuroPool Alapkezelő Rt., Kézirat, 8 o.

- Plender* [1997]: *A Stake in the Future. The Shareholding Solution.* London, Nicholas Brealey Publishing.
- Portfólió* [2000]: Kerekasztal-beszélgetés a befektetési alapokról, I–II. *Portfólió*, december 11, 12. o.
- Prowse, Stephen* [1994]: *Corporate Governance in an International Perspective: a survey of corporate control mechanisms among large firms in the United States, the United Kingdom, Japan and Germany.* BIS Economic Papers, Basle, No. 41., július, 79. o.
- PSZAF [2001]: Gyorsjelentés a felügyelt szektorok 2000. évi fejlődéséről. PSZAF, Budapest, 10 o.
- Shleifer, Andrei – Vishny, Robert* [1997]: A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance*, 52, 737–784. o.
- Szalai Tamás* [2000]: Beszélgetés Szalai Tamással, az 1999-es év legjobb elemzőjével. *Portfólió*, május 29.
- Szalai Zoltán* [1998]: Értékpapír-befektetés az Európai Unióba. MNB Műhelytanulmányok, No. 14., Budapest, 105 o.
- Tóth István János* [1998]: Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között. *Közgazdasági Szemle*, június.
- Vedres Balázs* [2000]: Tulajdonosi hálózatok felbomlása. *Közgazdasági Szemle*, szeptember, 680–699. o.
- Világgazdaság* [2001]: Nemzetközibbé váló portfóliók. Május 25.
- Vittas, Dimitri* [1998]: Institutional Investors and Securities Markets: Which Comes First? Paper presented at the ABCD LAC Conference, June 28–30, San Salvador, El Salvador. 20. o.
- Voszka Éva* [1999]: Weiss Manfréd utódai. *Figyelő*, szeptember 16–22. 35–41. o.
- Voszka Éva* [2000]: Tulajdonosi szerkezet és vállalatirányítás a magyar nagyiparban. *Közgazdasági Szemle*, július–augusztus, 549–564. o.



# Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztésében és szabályozásában az Amerikai Egyesült Államokban

SOMOGYI DOROTTYA

*Az USA a világ vezető hatalma az információs-kommunikációs technológiák (ICT) fejlesztésében. A múlt évtized második felében végbement gyors fejlődés az amerikai és – az importhatáson keresztül – a világgazdaság fejlődésének is egyik legfontosabb húzóerője volt. A cikkben elsősorban azt vizsgáltuk, hogy ehhez a folyamathoz milyen tevékenységek fejlesztéséhez, milyen mértékű ösztönzésével és milyen intézményrendszer kiépítésével járult hozzá az állam. Megállapítható, hogy az állam – a polgári célú kutatások előtérbe helyezésével – aktívan vett részt az információs-kommunikációs technológiák kutatás-fejlesztési bázisának bővítésében, majd a kész technológiák polgári célú felhasználásának ösztönzésében, társadalmi szintű elterjedésének elősegítésében, vagyis az információs társadalom megteremtésében. Véletlen egybeesés, hogy az évtized végén szinte egy időben következett be az információs-kommunikációs technológiák fejlődésének ciklusváltása és a kormányzati vezetés változása. Mindkettő alapvetően módosította már eddig is a korábbi folyamatokat, alaposan átrendeződtek a korábbi prioritások. Mindehhez azonban az alapokat az a fejlődés teremtette meg, amely a kilencvenes években ment végbe.\**

Ebben a cikkben az USA infokommunikációs technológiájának (ICT) fejlődését vizsgáljuk a kilencvenes években. Ez az az időszak – és főként az évtized második fele – , amikor a legkorszerűbb technológiát előállító ágazatok kivételes fejlődési szakaszban voltak: a szektor egészének fejlődési üteme többszöröse volt a GDP átlagos növekedésének, az ICT-termékek és a szektort képviselő vállalatok részvényei iránti kereslet folyamatosan és rendkívül dinamikus emelkedett, a tőzsdei árfolyamok egésze több éven keresztül a megszokott átlagos ütemnek a kétszeresét és ennél magasabb ütemet ért el, az ágazat fejlődésében meglévő hiányosságok viszont még nem kerültek napvilágra. A 2000. év végén azonban fordulat következett be az infokommunikációs technológia fejlődésében: a szektor egészének fejlődése lelassult, az infokommunikációs technológia által generált szolgáltatások egy jelentős része elérte telenedett, az ICT-termékek iránti kereslet egésze is jelentősen mérséklődött, az ICT-vállalatok részvényeinek árfolyama drasztikusan csökkent vagy teljesen eltűnt. A jövedelemveszteségek szinte egyetlen

\* A cikk a szerzőnek a KOPINT-DATORG Rt.-ben a Miniszterelnöki Hivatal megrendelésére összeállított „Az infokommunikáció kormányzati irányításának nemzetközi tapasztalatai” című kötetben megjelent ország tanulmánya alapján készült.

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

vállalatot sem kerültek el, több ezer kis- és nagyobb vállalat tönkrement, munkahelyek szűntek és szűnnek meg, miközben a szektorban már folyamatban van az újraépülés. Időközben az infokommunikációs technológiának elsősorban a polgári célokat szolgáló fejlődését támogató demokrata kormányzatot republikánus kormányzat váltotta fel. Az új kormányzatnak az infokommunikációs technológiával kapcsolatos szándékai és koncepciója még csak egyes részleteiben ismert, de az már tudható, hogy sok vonatkozásban (támogatás, fejlesztési célok, súlypontok tekintetében) más lesz, mint az előző kormányé volt. A korábban megírt tanulmány legfontosabb részeinek közlését főként azért tartjuk célszerűnek, mert olyan konkrét folyamatokat ismertettünk, amelyek a jelenlegi helyzet megértéséhez és a további fejlődés lehetőségeinek felméréséhez is támpontokkal szolgálhatnak.

## AZ INFOKOMMUNIKÁCIÓS TECHNOLÓGIA FEJLŐDÉSÉNEK SAJÁTOSÁGAI 2000-IG

Az USA jelenleg is a világ vezető hatalma az infokommunikációs technológia fejlesztésében, alkalmazásában és az ágazat jövőbeni szerepének alakításában. Az információs társadalom és az információs technológia (IT) a 90-es években vált a gazdaság növekedésdinamizáló tényezőjévé. A szektorhoz tartozó vállalatok növekedésének üteme kétszerese volt a gazdaság egésze átlagos növekedésének, a szektor részesedése a GDP-ben 1999-ben meghaladta a 8 százalékot. Az ezredfordulót közvetlenül megelőző években az ágazat 3 millió körüli munkahelyet teremtett, a fizetések a magánszféra átlagát mintegy 80 százalékkal haladták meg. A szektor összesen 13 millió főt foglalkoztatott, ez a polgári foglalkoztatottak 9,4 százaléka volt 1998-ban. A 90-es években a gépi beruházások 40 százaléka irányult az elektronikai termékek és informatikai eszközök fejlesztésébe.<sup>1</sup>

A személyi fogyasztásként számon tartott *számítógép-vásárlás* éves átlagban 44 százalékkal nőtt 1988–1998 között, a beruházások keretében elkönyvelt *irodaiberendezés-vásárlás* ugyanezen időszakban évente átlagosan 27 százalékkal emelkedett.<sup>2</sup>

A 2000 márciusában kibocsátott *elektronikus kereskedelem (e-Commerce) forgalmi indexe* (az információs gazdaság *mérőszáma*) szerint 1999 negyedik negyedévében az elektronikus kereskedelmi forgalom 5,2 milliárd dollárt tett ki.

*Nemzetközi összehasonlításban* jelenleg is az USA áll az élen az információs technológia alkalmazásában, de több mutató tekintetében már most megelőzi Kanada és Japán, és gyors ütemben zárkózik fel a többi ország is, elsősorban Anglia és Németország. Az USA-ban 1998-ban a vállalatok 91 százalékának volt számítógépe, modemmell ellátott számítógéppel rendelkezett a vállalatok 75 százaléka. E téren Japán és Kanada előzte meg (100, illetve 94 százalék). 1998-ban internet-hozzáférése volt a vállalatok 68 százalékának (e tekintetben is Japán és Kanada előzte meg, ahol a vállalatok 78, illetve 75 százalékának volt internetcsatlakozása). Weboldala volt ugyanebben az évben az USA-ban a vállalatok 54 százalékának és ezzel – holtversenyben Kanadával – az első helyen állt a G7-országok között. Külső e-mailt alkalmazott a vállalatok 74 százaléka, és e téren az USA Japánnal oszítja meg a világranglista harmadik helyét. Az elektronikus adatszerében (EDI) a harmadik helyen álltak az amerikai, illetve a japán vállalatok. Az

<sup>1</sup> Lásd: Statistical Abstract of the United States, 1999. 411. o.

<sup>2</sup> Lásd: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 1999.

on-line értékesítésben 1998-ban csak Kanada (16 százalék) előzte meg az amerikai vállalatokat (12 százalék).<sup>3</sup>

A felnőtt lakosságból 197,5 millió főnek volt valamilyen formában internetcsatlakozása 1999-ben. Ez a teljes lakosság közel 73 százaléka. Számítógépet használ több mint 81 millió fő, a használat gyakorisága különböző, a többségnél heti 2-3 alkalom. Az iskolák (osztályok) több mint fele használja a hálózatot, 1993-ban ez még csak az iskolák 3 százalékára volt jellemző.

Az USA-ban az infokommunikációs technológiák és szolgáltatások terjedését nagymértékben elősegítette a rendkívül *fejlett távközlési ágazat*. Az ágazat fejlődése jelenleg is gyors ütemű, bár a mobil telefonszolgáltatások szempontjából – mint utóbb kiderült – nem teljesen kielégítő.

Az információs társadalom gyors ütemű kiépítését, az információs technológiák terjesztését nagymértékben elősegítette a K+F területén a *szövetségi kormány* tudatos beruházási és támogatási politikája. Ez az amerikai gazdaságpolitikában nem csak a múlt évtized sajátossága volt (korábban is támogatták például az űr kutatást, a műholdhálózat fejlesztését), de a kilencvenes években a *Clinton-kormányzat* prioritásként kezelte az *információs technológiák terjesztésének* támogatását is.

### **Az infokommunikációs technológia fejlődésének húzó tényezői**

Az USA-ban az új technológiák tömeges alkalmazásához kedvező feltételeket biztosít a *makrogazdasági környezet*: a hatalmas, diverzifikált gazdaság, az óriási belső piac, a magasan fejlett szolgáltatószektor, a világviszonylatban is az egyik legmagasabb egy főre jutó jövedelemszint, a kilencvenes évtized egészére és azon túl is elhúzódó gyors ütemű gazdasági növekedés, az innovációkat ösztönző többnemzetiségű kultúra, a legnagyobb kiterjedésű egynyelvű piac (annak ellenére, hogy a lakosság egy jelentős része csak spanyolul beszél); a hagyományosan aktív versenyszemlélet, illetve az üzletorientált környezet.

Az ICT-ágazatok és vállalatok a *kínálati oldalon* hatalmas összegeket ruháztak be a kilencvenes évek második felében az új vállalatokba és technológiákba, finanszírozták a kommunikációs infrastruktúra fejlődését és támogatták az *infokommunikációs technológiai* képzési programokat. Az innovációk és a vállalkozói szellem ösztönzésében meghatározó szerepet kapott a világ legerősebb *kockázatitőke-ipara* és a viszonylag engedékenyebb (a csőd utáni új vállalkozásokat kevésbé korlátozó) csődtörvény. Az *infokommunikációs technológia* terjedését korlátozó tényezők minősítik viszont a hátrányos helyzetben lévő, alacsony szinten képzett népességcsoportok befogadóképességét, illetve a tovább növekvő (alig változó) vagyoni egyenlőtlenséget. A fekete családok pc-ellátottsága 1997-ben 19 százalékos volt a fehér családok 41 százalékos arányával szemben. A spanyol eredetű családok 9 százaléka vette igénybe az on-line szolgáltatásokat, a nem spanyol származású fehér családoknál regisztrált 21 százalékkal szemben.

Az infokommunikációs tevékenységek részesedését az amerikai gazdaságban mutatja az *1. táblázat*.

<sup>3</sup> Lásd: [www.isi.gov.uk/isi/bench/International99.htm](http://www.isi.gov.uk/isi/bench/International99.htm) (Moving into the Information Age – An International Benchmarking Study, 1999. U.K.)

**Az információs technológiai ágazatok súlya az amerikai gazdaságban,  
az információs technológiai ágazatokon belüli megoszlás**  
(Százalékban)

|                                   | 1990 | 1999 |
|-----------------------------------|------|------|
| IT-ágazatok a GDP százalékában    | 5,8  | 8,2  |
| Az IT-ágazatokon belüli megoszlás |      |      |
| IT-ágazatok összesen              | 100  | 100  |
| Hardvergyártás                    | 31,1 | 31,5 |
| Szoftverszolgáltatások            | 18,1 | 27,3 |
| Kommunikációs hardvergyártás      | 6,4  | 5,3  |
| Kommunikációs szolgáltatások      | 44,4 | 35,9 |

*Forrás:* Statistical Abstract of the United States, 579. o.

**AZ INFOKOMMUNIKÁCIÓS TECHNOLÓGIA FEJLŐDÉSÉNEK  
KUTATÁS-FEJLESZTÉSI BÁZISA**

Az USA mai informatikai hálózatának, az elektronikus számítógépeknek, az internetnek a fejlődése és terjedése valójában azzal kezdődött, hogy *a szövetségi kormány már sokkal korábban folyamatosan támogatta az iparban, az egyetemeken folyó, illetve a szövetségi kormány által közvetlenül felügyelt alap- és alkalmazott kutatásokat.* Ezek a hosszú távra szóló beruházások – például a félvezetők és az integrált áramkörök fejlesztése – képezték az internet kifejlődésének alapját. Az USA-ban realizált kutatási-fejlesztési célú beruházások abszolút és GDP-hez viszonyított arányukat tekintve is a legmagasabbak közé tartoznak a fejlett országok között.

Az USA-ban az összes K+F ráfordítás a GDP 2,54 százaléka volt 1997-ben (1995-ben is 2,54, 1981-ben 2,32 százalék). 1995-ben a fejlett ipari országok közül ennél csak Japánban volt magasabb (2,77 százalék) a K+F részaránya. A katonai célú K+F nélkül a részarány az USA-ban 2,10 százalék volt 1997-ben. 1995-ben a civil K+F beruházások a GDP 2,05 százalékát képezték. Ennél magasabb volt a civil K+F aránya Japánban (2,73 százalék) és Németországban (2,22 százalék).

**A teljes K+F ráfordítás az USA-ban**  
(Millió dollár, folyó áron)

|                       | 1990    | 1998, előzetes |
|-----------------------|---------|----------------|
| Összesen              | 151 655 | 220 617        |
| Szövetségi kormány    | 61 456  | 66 636         |
| Ipar                  | 83 374  | 143 714        |
| Egyetemek, főiskolák  | 3 096   | 4 974          |
| Nonprofit szervezetek | 2 367   | 3 449          |
| Egyéb kormányzat      | 1 361   | 1 845          |

*Forrás:* U.S. Statistical Abstract, 1999. 617. o.

**A szövetségi kormány K+F beruházásainak megoszlása ágazatok szerint**  
(Millió dollárban, folyó áron)

|   | 1993          | 1999<br>Becslés | 2000<br>Javasolt |
|---|---------------|-----------------|------------------|
| Katonai célú beruházások                  | 38 958        | 37 204          | 35 064           |
| Egészségügy, humán szolgáltatások         | 10 472        | 15 792          | 15 984           |
| NASA                                      | 8 873         | 9 714           | 9 771            |
| Energia                                   | 6 896         | 7 240           | 7 465            |
| Nemzeti Tudományos Alapítvány             | 2 012         | 2 721           | 2 934            |
| Mezőgazdaság                              | 1 467         | 1 796           | 1 718            |
| Kereskedelem                              | 793           | 1 075           | 1 162            |
| Szállítás                                 | 613           | 891             | 1 230            |
| Belügy                                    | 649           | 517             | 590              |
| Környezetvédelmi Ügynökség                | 511           | 669             | 645              |
| Veterán ügyek                             | 253           | 674             | 663              |
| Egyéb                                     | 1 055         | 974             | 1 016            |
| <b>Összesen</b>                           | <b>72 492</b> | <b>79 267</b>   | <b>78 242</b>    |
| Összesen, katonai célú beruházások nélkül | 36 966        | 45 140          | 46 256           |
| K+F célok szerint                         |               |                 |                  |
| Alap kutatás                              | 13 362        | 17 499          | 18 226           |
| Alkalmazott kutatás                       | 13 608        | 16 134          | 16 169           |
| Fejlesztés                                | 42 795        | 42 490          | 40 799           |
| Berendezések                              | –             | 977             | 1 063            |
| Létesítmények                             | 2 727         | 2 167           | 1 985            |
| <b>Összesen</b>                           | <b>72 492</b> | <b>79 267</b>   | <b>78 242</b>    |
| <b>A polgári kutatások megoszlása</b>     |               |                 |                  |
| Alap kutatás                              | 13 362        | 17 499          | 18 226           |
| Alkalmazott kutatás                       | 9 130         | 11 603          | 11 598           |
| Fejlesztés                                | 7 269         | 8 363           | 8 813            |
| Berendezések                              | 1 979         | 1 672           | 1 528            |
| <b>Összesen</b>                           | <b>30 329</b> | <b>38 629</b>   | <b>39 761</b>    |
| A K+F megoszlása                          |               |                 |                  |
| Katonai célú K+F beruházások              | 42 163        | 40 638          | 38 481           |
| Polgári K+F beruházások                   | 30 329        | 38 629          | 39 761           |
| Polgári K+F részarány (százalékban)       | 42            | 49              | 51               |
| Az egyetemek K+F támogatása               | 11 674        | 15 124          | 15 477           |

*Forrás:* The Budget for Fiscal Year 2000 – Promotion Research. Internet.

Jóllehet a szövetségi kormányzat igen jelentős összeggel vesz részt a K+F-ben, a kutatási és fejlesztési ráfordításokban a *magánszektor* részesedése több mint kétszerese a szövetségi kormányénak. 1998-ban a kutatásra fordított összes kiadást 220,6 milliárd dollárra becsülik (lásd a 2. *táblázatot*), ebből a szövetségi kormány részesedése 66,6 milliárd dollár volt, ami a K+F teljes éves összegének 30,2 százalékát jelentette. A szövetségi K+F ráfordítások 48 százalékát a katonai jellegű kiadások képezték. A védelmi szektor részesedése a K+F-ben a kilencvenes években (főként 1994 után) csökkent, korábban a kutatási-fejlesztési ráfordítások több mint fele jutott katonai célú kutatásokra.

Az 1998-ra becsült adatok alapján az ipari szektor közel 144, az egyetemek, főiskolák 5, a nonprofit intézmények 3,5, az egyéb – nem szövetségi – kormányzatok 1,8 milliárd dollárral részesedtek a kutatásban és fejlesztésben. A Nemzeti Tudományos Alap (National Science Foundation – NSF) 1999-ben mintegy 2,6 milliárd dollár felett rendelkezett. (Az egyetemek, főiskolák 1997-ben saját forrásaiknál lényegesen nagyobb összeggel, mintegy 24 milliárd dollárral rendelkeztek a kutatásokhoz. Ennek 67 százalékát a szövetségi és egyéb kormányzatok nyújtották, a saját forrás 4,5-5, az ipar hozzájárulása 1,7, az egyéb hozzájárulás ugyancsak 1,7 milliárd dollárra tehető.)

1999-ben a szövetségi kormány K+F beruházásainak értékét (folyó áron) 79 milliárd dollárra becsülték, vagyis a növekedés egy év alatt 12-13 milliárd dollár volt. A 2000-re tervezett költségvetésben a *Clinton-kormányzat* a hadicélú kutatásokra már kisebb összeget tervezett fordítani, mint a polgári célú kutatásokra. (Lásd a 3. *táblázatot*.)

Az USA-ban a *fő kutatási bázisok*: az ipari objektumok, az egyetemi kutatási központok (15 kiemelt egyetem), a szövetségi kormány kutatólaboratóriumai (korábban főként a hadiipari célú kutatásokhoz, jelenleg már a civil kutatásokhoz is kapcsolódnak), valamint a magánkézben lévő kutatási laboratóriumok.

4. táblázat

**A Clinton-kormány információs technológiai kutatás-fejlesztésre fordított költségvetése 2000-re és 2001-re**  
(Millió dollárban)

| Megnevezés                             | Költségvetési év<br>2000 | Költségvetési év<br>2001 | 2001/2000<br>változás,<br>százalékban |
|--|--------------------------|--------------------------|---------------------------------------|
| Kereskedelmi minisztérium              | 36                       | 44                       | 22                                    |
| Védelmi minisztérium                   | 282                      | 397                      | 41                                    |
| Energiaügyi minisztérium               | 517                      | 667                      | 29                                    |
| Környezetvédelmi Ügynökség             | 4                        | 4                        | 0                                     |
| Egészségügy, humán szolgáltatások      | 191                      | 233                      | 22                                    |
| NASA                                   | 174                      | 230                      | 32                                    |
| Nemzeti Tudományos<br>Alapítvány (NSF) | 517                      | 740                      | 43                                    |
| Összesen                               | 1 721                    | 2 315                    | 35                                    |

*Forrás:* Washingtoni Magyar Nagykövetség anyaga.

A szövetségi költségvetésen belül, a kiadási oldalon külön tételként szerepel az „általános tudomány-, űr- és technológiakutatás”, amelyre a szövetségi kormányzat a kiadások 1,1 százalékát fordítja, ami 1999-ben mintegy 18 milliárd dollár volt. A kormány céljainak megvalósításához a kilencvenes évek végén új lendületet adott a *szövetségi költségvetés növekvő többlete*, ennek alapján a *Clinton-kormány* az előző évtized végén megemelte az egyes infokommunikációs technológiai programokra szánt összegeket.

A szövetségi kormányzat *oktatásra* fordított összege 1996-ban 28,7 milliárd dollár, a kiadások 1,7 százaléka volt. Az államok és a helyi kormányzatok összesen a kiadások 28,5, ezen belül az *államok* a kiadások 12,4, a *helyi kormányzatok* a kiadások 36,8 százalékát fordították az oktatásra. Az államok kormányai 106,6, a helyi kormányzatok 292,3 milliárd dollárt fordítottak erre a célra.

A szövetségi kormány – adományok és támogatások címén – évente jelentős összeget juttat az államok és helyi kormányzatok költségvetésének, 1999-ben (becsült adat) ez a kiadások mintegy 15 százaléka volt.

A NASA számára biztosított pénzeszközök (évi 13-14 milliárd dollár) jelentős része olyan kommunikációs kutatásokat céloz, amelyek később széles körű polgári használatra is alkalmasak.

A kilencvenes évek második felében – mint később látni fogjuk – a *Clinton-kormányzat* – elsősorban az infokommunikációs technológia fejlesztésére és felhasználásának bővítésére – *különféle programok* címén még további összegeket biztosított az „információs korszak” valóra váltására.

## A CLINTON-KORMÁNYZAT SZEREPE AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOM MEGTEREMTÉSÉBEN

A kilencvenes években a szövetségi kormány a legfejlettebb technológiák fejlesztésének támogatása mellett elsősorban azoknak az intézményi, szerveződési feltételeknek a megteremtését tartotta szem előtt, amelyek alkalmasak a környezet megóvására, az életminőség javítására a gazdaság és a társadalom minden területén. Az amerikai gyakorlat szerint az állam általában a *technológiai fejlesztés egy-egy kulcsfontosságú részének fejlesztését támogatta, a többit a magánszektorra bízta*. Ha a fejlesztés megvalósult és alkalmasnak bizonyult a felhasználásra, a kormány kiszállt a programokból.

Közismert, hogy a *kormány vásárlásai, rendelése* (például a védelmi minisztérium, a NASA megrendelése) egész iparágak, technológiák létét és fenntartását alapozzák meg. A kormányzat megrendelői funkciója az információs technológiák fejlesztésében is fontos szerepet kapott. A korszerű infokommunikációs technológia eredményeit a *Clinton-kormány* az elsők között kívánta hasznosítani a saját munkájában is.

### Infokommunikációs programok Clinton elnöksége idején

#### Rövid távú programok

A Clinton-kormányzat az „*Információs Technológiai Kezdeményezés a 21. Századra*” elnevezésű program keretében 1998-hoz képest 2000-re közel 17-18 százalékkal emelte az infokommunikációs *technológiai* célú K+F beruházásokat. (Lásd az 5. táblázatot.)

**21. Századi Kutatási Alap**  
(Millió dollárban)

|                                  | 1993 (tény)   | 1998 (tény)   | 1999<br>(becslés) | 2000<br>(javaslat) |
|----------------------------------|---------------|---------------|-------------------|--------------------|
| Egészségügy, humán szolgáltatás  | 10 335        | 13 648        | 15 612            | 15 933             |
| Nemzeti Tudományos Alap (NSF)    | 2 750         | 3 249         | 3 672             | 3 921              |
| Energiaügyi Minisztérium         | 3 661         | 3 197         | 3 547             | 3 881              |
| NASA                             | 3 845         | 5 002         | 5 006             | 4 786              |
| Védelmi Minisztérium             | 4 863         | 3 922         | 4 259             | 4 069              |
| Mezőgazdasági Minisztérium       | 1 336         | 1 417         | 1 536             | 1 603              |
| Kereskedelmi minisztérium        | 566           | 843           | 827               | 918                |
| Belügyminisztérium               | 579           | 759           | 798               | 838                |
| Környezetvédelmi Ügynökség       | 517           | 663           | 671               | 751                |
| Veteránügyi Minisztérium         | 232           | 272           | 316               | 316                |
| Oktatási Minisztérium            | 117           | 196           | 210               | 265                |
| Szállítási Minisztérium          | 540           | 487           | 488               | 834                |
| <b>21. Századi Kutatási Alap</b> | <b>29 341</b> | <b>33 835</b> | <b>36 942</b>     | <b>38 115</b>      |

*Forrás:* The Budget for Fiscal Year 2000 – Promotion Research. Internet.

A kormányzat felmérte, hogy viszonylag kisebb beavatkozással, illetve ráfordításokkal is segítheti a fejlődésnek indult információs technológiák létrehozását. A rövid távú programok keretében a kormány a következők megvalósítását támogatta közvetlenül:

- az ún. közvetítő (cross-cutting) technológiákat;
- az elektronikus kereskedelem fejlesztését, elsősorban a nélkülözhetetlen hazai és nemzetközi jogi szabályozók megteremtésével;
- a kritikus információs infrastruktúrák védelmét;
- az Y2K, vagyis a számítógépeknek a 2000. évre való átállítását.

*Hosszú távú programok*

A hosszabb távú programok keretében prioritást kapott:

- a hosszú távú információs technológiai kutatás, amelynek célja alapvető eredmények elérése a számítástechnikában és a kommunikációban;
- a természettudományi és technológiai kutatásokat szolgáló számítástechnika fejlesztése, ami áttöréshez vezethet olyan kutatások területén, mint az életmentő gyógyszerek fejlesztési időtartamának lerövidítése, a hatékonyabb, tisztább motorok tervezése, a tornádók pontosabb előrejelzése stb.;
- az információs forradalom gazdasági és szociális hatásainak kutatása és több infokommunikációs technológiai szakember képzése az egyetemeken. Ez utóbbi program



összeállításában részt vettek mind az ipar, mind az akadémiai intézetek képviselői, szakértői is.<sup>4</sup>

A szövetségi kormány hozzájárulását az *informatikai technológiák fejlesztését célzó K+F-hez* az ún. „*Számítástechnika, információ és kommunikáció*” (Computing, Information and Communication – CIC) programokban koordinálták. Ezek a programok kapcsolódtak a Kongresszus által irányított, ún. Magas teljesítményű számítástechnikai és kommunikációs programhoz (High Performance Computing and Communications program – HPCC). Az új programok elsősorban azt a célt szolgálják, hogy az *infokommunikációs technológia* alkalmazása, amely a korábbi években főként a tudomány, a technológiafejlesztés és az oktatás területére koncentrált, most újabb igényeket is kielégítsen. 1998-ban ezeket a programokat módosították, és az egymással koordinált tevékenységeket öt területre osztották fel:

- nagy teljesítményű adatfeldolgozás és számítástechnika;
- nagy hatótávolságú hálózatok fejlesztése, amelyek magukba foglalják az internet következő generációját;
- nagy teljesítményű biztonsági rendszer;
- humáncentrikus rendszerek;
- oktatás, továbbképzés és humán erőforrások.

A programok hozzájárultak a számítástechnikai teljesítmény további nagymértékű tökéletesítéséhez, az USA vezető szerepének további megalapozásához a nagy végteljesítményű számítógépek kifejlesztésében és széles körű alkalmazásában.

A kutatások kulcsterületei a *jövő széles sávú hálózatainak (LSN) létrehozásához* kapcsolódnak. Az LSN nagy integráltságú hálózatok keretében koordinálják a fejlett szövetségi hálózatok működését, beleértve a több egységből (multi-agency) álló Washington D. C. területén található rendszereket is. Az ezzel kapcsolatos szövetségi, akadémiai és ipari beruházások teszik lehetővé a 21. század számára szükséges, a jelenleginél sokkal hatékonyabb és többféle funkcióra alkalmas (Internet) hálózatok kiépítését. Az új hálózatok nemcsak „többet tudnak” majd, hanem a jelenleginél akár százszor is gyorsabbak lehetnek.

### **A szövetségi kormány tevékenysége az infokommunikáció terén**

A Clinton-kormányzat érdeme, hogy megkezdte az elektronikus kereskedelem jogi és intézményi feltételeinek létrehozását. 1997-ben „*A globális elektronikus kereskedelem kerete*” címen meghirdették a kormánynak az elektronikus kereskedelem fejlesztését célzó politikáját. Ez a fontos kereskedelmi és technológiapolitikai dokumentum a *globális információs infrastruktúra* (GII) kereskedelmi hatásait taglalja. A kereskedelempolitikai irányelvek meghatározásával a kormány a *szabad és globális* (vagyis nemzetközi méretű) elektronikai piac létrejöttét kívánta biztosítani. A kormány ezzel kapcsolatos álláspontja az volt, hogy az elektronikus kereskedelem felvirágoztatásához a *pénzügyi és az innováció intézményi feltételeit a magánszektornak kell megteremtenie*. A kormány viszont – saját intézményi rendszerével – megkezdte az új tevékenység *pénzügyi, jogi, illetve a piacra jutást szabályozó feltételeinek a meghatározását*, beleértve a *vámrendszert, az adóztatást, az elektronikus fizetési rendszereket, az „egységes kereskedelmi kódor”, a szellemi termékek védelmét, a személyi biztonsági feltételek megteremtését, a távközlési infrastruktúra biztosítását, a tartalmi és műszaki szabványok meghatározását*.

<sup>4</sup> A PITAC (az elnök információ-technológiai tanácsadó bizottsága – President’s Information Technology Advisory Committee) javaslatára.

A dokumentumban az *elektronikus kereskedelem sikerének a kulcselemét az állami és magánszektor közötti partnerségben* jelölték meg.

A Clinton-kormány felismerte, hogy a hálózati korszakban gyökeres átalakításra szorulnak azok a pénzforgalommal és gazdálkodással kapcsolatos előírások, amelyekkel jelenleg a személyes megjelenést, a papíron történő írást, illetve a konkrét technikai normákat szabályozzák. A szabályozás már 1998-ban megkezdődött, de a törvényhozásnak súlyos problémákat kellett megoldania (internetcímek védelme, a digitális aláírásoknál a hagyományos számlák hiánya, a fogyasztóvédelem biztosítása, a szövetségi szabályozás bevezetése a hagyományosan az államok szintjén történő szabályozás helyett stb.).

A terv megvalósításába a kormány a magánszféra önkéntes bekapcsolódását is szorgalmazta, a szövetségi kormánynak, ezen belül az egyes minisztériumoknak viszont élenjáró szerepet jelölt meg az infrastruktúra fejlesztésében.

A kritikus infrastruktúrák (villamos energia, kommunikáció, számítógépes hálózatok stb.) védelmének megteremtését a kormány mind a kereskedelem, mind a társadalom szempontjából fontosnak tartotta. A védelmi infrastruktúrák esetében a szövetségi kormány azoknak a technológiáknak a gyors fejlesztését segítette, amelyeket a különféle, többnyire országos jelentőségű hálózati rendszerek számítástechnikai bázisainak védelméhez kívánt biztosítani. A kormány maga is fokozta saját számítástechnikai rendszereinek védelmét, és szakértőit a magánszektor számára is rendelkezésre bocsátotta.

A szövetségi kormány pénzügyi hozzájárulása ezekhez a K+F programokhoz olyan formában történt, hogy a kormány megvásárolta az új nagy teljesítményű számítási rendszereket, egyrészt a Nemzeti Tudományos Alapítvány által vezetett, másrészt az energiaügyi és védelmi minisztériumok által folytatott kutatásokhoz. A kutatási programok 1998–1999-ben indultak és a kutatási témák, többek között, a széles sávú rendszerek, az intelligens rendszerek, az optikai tárolás, az optoelektronikai, a magfizikai adatfeldolgozás kutatására terjedtek ki.

#### *A kormány mint az infokommunikációs technológiák felhasználója*

A Clinton-kormány 1997-ben megjelent „Kormányzati információtechnológiai szolgáltatások” nevű dokumentuma szerint a kormány több területen kívánta alkalmazni az infokommunikációs technológiákat. Tervei között szerepelt az elektronikus kereskedelem útján (elektronikus vásárlói kártyák alkalmazásával) lebonyolított közbeszerzések bevezetése, az elektronikus úton történő adó-visszatérítés, a költségvetési transzferek kedvezményezettjei számára pedig a juttatások (például élelmiszerjegyek) elektronikus hozzáféréssel való biztosítása. Az elektronikus alapon működő kormányzat kiépítéséhez szükséges sok száz milliárd dollár összegű ráfordítás gazdasági hatását sokan a vasúthálózat XIX. századi és az autópálya-hálózat XX. századi gazdaságnövekedést ösztönző hatásához hasonlítják. Általános feltételezés, hogy a 21. század Amerikájában az internet globális elterjedése és alkalmazása jelentősen ösztönözní fogja a gazdasági növekedést.

Az interneten már jelenleg is elérhető kormányzati dokumentumok és információk mellett elsősorban az egyes minisztériumoknak kell olyan programokat kidolgozniuk, amelyek az állampolgárok számára lehetővé teszik a szolgáltatások és információk könnyű és gyors megtalálását, felhasználását. A cél az, hogy minden állampolgár, képzettségre való tekintet nélkül, használni tudja a szolgáltatást a korábbi papíralapú információnál nem bonyolultabb formában.

A Kongresszus 1966-ban bocsátotta ki az „Információs törvényt a szabadságról” (Freedom of Information Act – FOIA), ennek célja, hogy biztosítsák a lakosság jobb hozzáférését a szövetségi kormány közérdekű anyagaihoz. A Kongresszus a törvényt az évek során kiterjesztette az elektronikus úton tárolt anyagokra is.

## A SZÖVETSÉGI KORMÁNY LEGFONTOSABB INFOKOMMUNIKÁCIÓ- FEJLESZTÉSI IRÁNYÍTÓ ÉS SZABÁLYOZÓ SZERVEI

### **A Szövetségi Kommunikációs Bizottság (Federal Communications Commission – FCC)**

A *Szövetségi Kommunikációs Bizottság* önálló kormány szervezet (agency), amely közvetlenül a Kongresszusnak felelős. A Bizottságot az 1934-es Kommunikációs Törvénnyel (Communications Act of 1934) hozták létre. A Szövetségi Kommunikációs Bizottság szabályozza a szövetségi állam tulajdonában lévő, az államok közötti, valamint a nemzetközi kommunikációs (telefon, rádió, tv, műhold és kábel) szolgáltatók szolgáltatásait, de nincs felhatalmazása az államokon belüli és a helyi szabályozásra.

A bizottságot öt biztos (commissioner) irányítja, őket az elnök nevezi ki öt évre és kinevezésüket a Szenátus erősíti meg. A biztosok felügyelik a bizottság összes tevékenységét, a felelősség az egyes tevékenységi körök részlegeinek vezetőit és az egyes irodákat terheli.

A bizottság személyi állománya funkció szerint látja el a feladatokat, és hét operatív irodája van. Ezek az irodák készítik elő és vezetik be a szabályozási programokat, feldolgozzák a működési kérelmeket, elemzik a panaszokat, lefolytatják a vizsgálatokat, és részt vesznek a Szövetségi Kommunikációs Bizottság meghallgatásain. A bizottságnak tíz vezető hivatala van (staff offices). A bizottság felügyeli a nemzeti katasztrófajelző rendszert is, vagyis megállapítja és informálja, irányítja a közösséget a helyi vagy nemzeti szintű vészhelyzetek esetében. A Szövetségi Kommunikációs Bizottság együttműködik a szövetségi, az állami és a helyi hatóságokkal a vészhelyzetre vonatkozó tervek kidolgozásában és viszonzásképpen a lakosság és az ipar kooperál a bizottsággal.

Részlegei számos más, a kommunikáció terén ténykedő kutatási, fejlesztési, operatív, szabályozó és egyéb intézménnyel is együttműködnek.

A Szövetségi Kommunikációs Bizottság Nemzetközi Irodájában összpontosul a bizottság nemzetközi vonatkozású politikája és tevékenysége. A Nemzetközi Iroda dolgozza ki, tesz ajánlásokat és adminisztrálja a nemzetközi távközlési létesítményeket és szolgáltatásokat és a hatáskörébe tartozó műhold-létesítmények működésével kapcsolatos politikákat, szabványokat és programokat. A Nemzetközi Iroda tesz javaslatokat arra vonatkozóan, hogy a Szövetségi Kommunikációs Bizottság milyen nemzetközi szervezetekben képviseltesse magát, javasol, és képviseli a Szövetségi Kommunikációs Bizottságot a nemzetközi távközlési politikák és programok fejlesztésében és irányításában. A távközlési politikák és intézményi hálózatok kiépítése terén aktív a nemzetközi tanácsadási tevékenysége, például a fejlődő országok felé. Ugyancsak az Iroda dolgozta ki a WTO számára a Nemzetközi Telekommunikációs Megállapodást a távközlési szolgáltatások liberalizálására vonatkozóan. Rendkívül fontos szerepet tölt be az egész kommunikációs szektor szempontjából a Fejlesztési és Technológiai Hivatal (Office of Engineering and Technology – OET). A hivatal jelentősége elsősorban az új technológiák, készülékek, berendezések fejlesztése, jóváhagyása, telepítése, működése, ellenőrzése, módosítása, letiltása terén kimagasló. Ebben nagymértékben támaszkodik a fogyasztók igényeire, ötleteire. Minden bevezetésre kerülő új technológiát ellenőriz, jóváhagy.

Felügyeli a frekvenciák elosztását, kidolgozza a kézi celluláris telefonok biztonsági irányelveit. A Fejlesztési és Technológiai Hivatal készít jelentést a digitális televíziók transzmissziós szabványairól, kidolgozza az akkreditációs követelményeket a távközlési bizonylatokat kiadó testületek részére. Tulajdonképpen nincs a kommunikációnak olyan területe, ahol valamilyen módon ne venne részt a szabályozásban.

### **A Nemzeti Távközlési és Információs Hivatal (National Telecommunication and Information Administration – NTIA)**

A Nemzeti Távközlési és Információs Hivatal az 1996-os Távközlési Törvény megvalósításának egyik fő illetékese. A Nemzeti Távközlési és Információs Hivatal szerint a törvény két pillére a verseny és az univerzális szolgáltatások kialakulása. Mindkét cél fontos a munkahelyek teremtése, a gazdasági növekedés megvalósulása szempontjából és hogy az új távközlési és információs technológiák kedvező hatásából minden amerikai részesüljön.

Az 1996-os Törvény hozzájárult a nagyobb verseny kialakulásához. A kevesebb mint egy tucat szolgáltató helyett mára már több száz szolgáltató lépett a piacra.

A Törvény tartalmazta azt az ígéretet, hogy a fogyasztók az ország területén található összes korszerű szolgáltatáshoz hozzáférnek.

Az univerzális szolgáltatás keretében a Nemzeti Távközlési és Információs Hivatal az országos méretű telefonszolgáltatástól a „korszerű szolgáltatásokkal való ellátásig” kíván eljutni. A szövetségi kormánynak azt a törekvését, hogy felszámolja, csökkentse a „digitális szakadékot”, a Nemzeti Távközlési és Információs Hivatal új programmal (Connecting American Families) támogatja. Ennek lényege, hogy új adományokkal segíti a helyi és a szövetségi szervezetek együttműködését az új információs technológiák megismerésében.

A szervezet tevékenysége jelenleg elsősorban a műsorközvetítés digitalizálására és a rádióhullámsávok igénybevételenek irányítására összpontosul. A Nemzeti Távközlési és Információs Hivatal a helyi rádióközvetítés kritikus pontjának és feltételének tekinti a digitális rendszerre való átállást a helyi műsorközvetítésben. A cél, hogy mind a szövetségi, mind a magánfelhasználók minél hatékonyabbá tegyék a rádióspektrum kihasználását, és hogy a helyi piacokra a nagy rendszereken keresztül is eljussanak a helyi vonatkozású hírek. Az adóállomásoknak az átállást 2003-ra kell megvalósítaniuk.

### **A Nemzeti Szabvány- és Technológiaügyi Intézet (National Institute of Standards and Technology – NIST)**

A szövetségi kormány fontos szerepet játszik a magánszektor szabványainak elfogadtatásánál, bevezetésénél. E téren a kereskedelmi minisztérium szabvány- és technológiaügyi intézete (The Department of Commerce’s National Institute of Standards and Technology – NIST) a fő illetékes, és tevékenysége kiterjed a szabványügyi irányelveknek az iparral való kialakítására, az iparnak nyújtott technikai segítségre a szabványok harmonizálásához, a minőségi ellenőrzés feltételeinek megteremtésére a bírósági referenciák kialakításánál és az iparban való meghonosításánál, a tesztelési módszerek kialakításánál, az irányelvek bevezetésénél.

A távközlési szabványok kialakításában, amerikai és nemzetközi szinten a kereskedelmi minisztérium tudományos telekommunikációs intézete (Institute for Telecommunication Sciences) az illetékes. Hangsúlyos feladatai vannak a kép- és hang-

minőségi szabványok, a széles sávú hálózatok, a távközlési terminológiai szabványok, a vezeték nélküli szabványok és a rádiókommunikációs rendszerek szabványai kialakításának támogatásában.

## A KORMÁNY INFOKOMMUNIKÁCIÓS POLITIKÁJÁNAK EREDMÉNYEI A GAZDASÁG SZEREPLŐI SZEMPONTJÁBÓL

A kormány célja az infokommunikációs technológia használatának az egész társadalomban való elterjesztése. A különféle kormányprogramok célja, hogy ezek segítségével a kutatók, mérnökök, tanárok, diákok, az alkalmazottak, a szélesebb publikum – valamennyien a hálózatok és az új technológiák potenciális élvezői és kedvezményezettjei legyenek. A programok keretében 1998-ban megkezdődött a Digitális Könyvtár II. program megvalósítása.

A programok között kiemelt helyen állnak azok a kutatások, amelyek az oktatáshoz, a továbbképzéshez szükséges technológiákat biztosítják valamennyi szinten, beleértve az egyetemi közösségeket, a műszaki és kereskedelmi iskolákat, a graduális és posztgraduális, valamint az élethossziglani felnőttképzést. 1998 és 1999 folyamán a nemzeti tudományos alapítvány új kutatási központokat hozott létre olyan új innovatív oktatási technológiák kifejlesztésére, amelyek speciálisan a Nemzeti Egészségügyi Intézet Nemzeti Orvosi Könyvtára, a Kutatási Források Nemzeti Központja, valamint a NASA webalapú tantermi tréningjei számára készültek. A nemzeti tudományos alapítvány, az oktatási minisztérium és a Munkaügyi Minisztérium foglalkoznak az információs technológia területére szükséges *munkaerő képzésével*.

### **Az információs technológia terjesztése**

A szövetségi kormány számos különféle programmal segíti az információs technológia terjesztését, szélesebb körű alkalmazását. Az egyik példa erre a kereskedelmi minisztériumnak a telekommunikációt és az információs infrastruktúrát támogató programja. Ennek keretében a minisztérium támogatta az innovatív, gyakorlati technológiai projekteket, adományokat nyújtott a nonprofit intézményeknek, főként az iskoláknak, könyvtáraknak és kórházaknak berendezések, kommunikációs szolgáltatások vásárlására és azoknak az alkalmazottaknak a képzéséhez, akiknek a feladata lesz a hálózatra való kapcsolódás.

Egy másik, már 1993-ban induló szövetségi program az internet-hozzáféréssel kapcsolatos univerzális és más távközlési szolgáltatások fejlesztését vette célba: 1998 óta a program keretében csökkentett díjak (discounted E-rate) mellett lehet igénybe venni az összes távközlési szolgáltatást, az internet-hozzáférést és a belföldi kapcsolást. A csökkentett tarifák 20 és 90 százalék között váltakoznak, és az iskolák, könyvtárak számára korrelációban állnak a vagyoni (szegénységi) és a szolgáltatások költségmutatóival. Az univerzális szolgáltatások biztosításának keretében – a helyi hívásoknál számított költségalapon – támogatást kapnak azok az állami és nem profit alapon működő egészségügyi ellátók, amelyeknek (akiknek) nincs internet-hozzáférésük és azok, akik fizetnek az internethez való hozzáférésért.

Az információs technológiák diffúziójának céljával a kereskedelmi minisztérium programja az *üzleti szférának* biztosít támogatást; az oktatási minisztérium – mint említettük – az iskolákat támogatja; a mezőgazdasági minisztérium (USDA) kölcsönökkel támogatja a vidéki, a mezőgazdasági területeken a kommunikációs kapacitások létreho-

zását és ugyancsak a mezőgazdasági minisztérium biztosít adományokat és kölcsönöket a távoktatáshoz és a távgyógyításhoz (telemedicine).

Jelenleg az internetszolgáltatás adómentes. A téma tanulmányozására létrehozott bizottság az adómentesség további öt évre való kiterjesztését javasolta 2000-ben.

A Clinton-kormány az egyik legfontosabb feladatnak a személyi adatok biztonságát tartotta, mert úgy vélte, hogy a lakosság egy része ilyen okok miatt tartózkodik az online vásárlásoktól. A kormány a magánszektort e téren önszerveződésre is felszólította, és ehhez speciális szervezeteket vont be. Ma már több mint 2500 vállalat csatlakozott ezekhez a szervezetekhez, vagy csatlakozásuk folyamatban van. Ugyanakkor az internetszolgáltatókat is felszólították, hogy javítsák a személyi adatok védelmét.

A 2001-es költségvetésben a kritikus infrastruktúra (Cyber Security Initiative) védelmére mintegy 2 milliárd dollár áll rendelkezésre. E téren a kormány látja el a koordináló munkát a szövetségi, az ipari magánszektor és a tudományos-kutatási szektor között.

### A digitális szakadék csökkentése

Ez a program az internetet használók és az analfabéta rétegek közötti „digitális szakadék” csökkentését célzó javaslatgyűjtés. Amerikai becslések szerint ugyanis az elmúlt években a digitális szakadék a jó és a szociálisan hátrányos helyzetű rétegek között 25-30 százalékkal nőtt. Az alábbi javaslatok e folyamat visszafordítását célozzák.

10 év alatt összesen 2 milliárd értékű adókedvezmény a magánszféra számítógépadományozási, képzési és közhasznú ICT-beruházási programjaihoz. Az iskolák mellett már jelenleg is kedvezményezettek lehetnek a könyvtárak, az önkormányzatok (elsősorban a szociálisan elmaradott térségekben).

Hasonló célra közvetlen kormányzati támogatás is igénybe vehető, mintegy évi 1 milliárd dollár értékben.

150 millió dolláros program szolgálja a modern oktatástechnikai eszközöket ismerő és használó tanárok képzését (erre jelenleg az USA tanárainak csak 20 százaléka képes).

Egyelőre 100 millió dollárral támogatja a szövetségi kormány az ún. „Közösségi technológiai centrumok” létrehozását az alacsony jövedelmű negyedekben, ilyen módon kívánja biztosítani a számítógépes hozzáférést és az oktatást a számítógéppel nem rendelkezők számára.

Kísérleti program keretében a kormány támogatja az alacsony jövedelműek számítógép-vásárlásait, és ebben együttműködik a piaci és a nonprofit szférával (külön program szolgálja az indián lakosság felzárkóztatását).

Külön támogatást adnak az alacsony jövedelmű lakónegyedek információs infrastrukturális magánberuházásainak (például a nagy sávsebességű kapcsolatok) támogatására.

A magánszféra megmozdulását jelzi e téren a Ford-gyár forradalminak tekinthető intézkedése: 2000-ben a világceg bejelentette, hogy az alkalmazásában álló 350 ezer munkatárs mindegyikének – a rakodómunkásoktól kezdve a vezető beosztású alkalmazottakig – jól felszerelt személyi számítógépet, nyomtatót és internetelérést ad. A dolgozóknak ezért csak a jelképes havi 5 dollárt kell fizetniük.

Az egyéb intézkedések között szerepel a külső piacok megnyitása, az exportszabályozás liberalizálása a számítógépek és távközlési berendezések kivitele területén. Ez magába foglalja a nemzetközi érvényű Információs Technológia Megállapodást, amelynek célja a vámok felszámolása a mintegy 600 milliárd dollár értékű forgalom számára, a külföldi kalózkodás letörlése, a WTO-n belül a Távközlési Megállapodás létrehozása, amely elősegíti a mintegy 1 billió dollár értékű globális távközlési szolgáltató számára a versenyt és a privatizációt. Egyelőre meghosszabbították a K+F kutatásokra adott adókedvezményeket is.

## A kis- és közepes vállalatok támogatása

A kis- és közepes vállalatok támogatására több szövetségi szintű programot indítottak a kilencvenes években. Ezek célja, hogy ezt a vállalati kört is bevonják a korszerű gazdálkodásba, hozzáférhetővé tegyék számára a kockázati tőkét. Átfogó program az Új piacszertést ösztönző politika (New Markets Initiative), amelynek egyik alprogramja a kisvállalatok beruházási tevékenységének ösztönzése. A programba bevonták a kereskedelmi minisztérium keretében működő *Kisvállalkozások Igazgatóságát* (Small Business Administration – SBA) is. A *Kisvállalkozások Igazgatóságának* feladata, hogy a kisvállalkozások számára megfelelő, rugalmas pénzügyi támogatási formákat dolgozzon ki, amelynek alapját a szövetségi kormány által garantált kölcsönök képezik.

A támogatásokat elsősorban az elmaradott, alacsony és közepes jövedelmű régiókban működő kisvállalkozások számára nyújtják.

A támogatások másik fő eleme az „Új Piacokra Orientált Kockázati Tőke Vállalatok” nevű program, amelyben a *Kisvállalkozások Igazgatósága* segítségével és közreműködésével összekapcsolják a magánberuházók követeléseit a kormány adóssággaranciájával, és a szövetségi és (innovatív) magán- (nem banki) eredetű tőkeforrásokat eljuttatják az elmaradott területeken lévő kis vállalkozásoknak. A támogatásokhoz adókedvezmények is társulnak.

Új forma az ún. Közösség Fejlesztési Pénzügyi Intézményalapok létesítése. Ezeket a Kongresszus hozta létre, és az intézmények széles köre vesz részt ebben a programban (helyi fejlesztési bankok, kockázati tőke-alapok, kisvállalkozásokat támogató kölcsön-alapok).

A *Szövetségi Kommunikációs Bizottság* Kommunikációs Üzleti Lehetőségek Hivatala (Office of Communications Business Opportunities – OCBO) olyan programokat dolgoz ki, amelyek lehetővé teszik a kisvállalatok számára a távközlési szektorba és a műsorszolgáltatásokba való bekapcsolódást. A hivatal feladata, hogy javítsa a versenyfeltételeket, bátorítsa az innovációs tevékenységet, hozzájáruljon a gazdaságnövekedéshez és a magasabb foglalkoztatottsághoz. A Szövetségi Kommunikációs Bizottság olyan aukciókat szervez, ahol bizonyos speciális műsorközvetítő frekvenciákat értékesítenek. Az elmúlt évben tartott ilyen aukción az árvezetésre bocsátott lehetőségek több mint 70 százalékát kisvállalatok vásárolták meg. Egy másik csoport a kisvállalkozások és kereskedelmi szövetségek keretében és más hálózat alapú kereskedelem területén segíti a kisvállalkozásokat a távközlési területeken való meglepedésben. Jelenleg már több ezer kisvállalkozás kap a kisvállalkozói szektorral kapcsolatos híreket és információkat e-mailen és on-line formában.

## JELENLEGI HELYZET ÉS A KILÁTÁSOK

Az ICT-ágazatok fejlődése 2000 második felében új szakaszba érkezett az USA-ban: megtorpant a korábbi rendkívül gyors ütemű fejlődés, az informatikai, főként az internetszolgáltatások egy része piacképtelenné vált, a szektorban a gazdaság egészének fejlődését befolyásoló szerkezetváltás indult meg, ami – a kisvállalkozások sokaságának eltűnésével, a kis- és nagyvállalatok bevételeinek csökkenésével, az ICT-vállalatok részvényárfolyamának leértékelődésével – jelenleg is tart. Számos jel mutat arra is, hogy a legerősebb vállalatok képesek a fennmaradásra, az új, piacképes technológiák és tevékenységek kialakítására, és új szereplők, új tevékenységekkel is piacra lépnek.

Az USA vezető szerepét az információs technológiák fejlesztésében egyelőre semmi nem veszélyezteti, bár a kilencvenes évek második felére jellemző, sok évtized átlagát többszörösen meghaladó piacbővülés és részvényárfolyam-emelkedés visszatérése nem

várható, és valószínűleg nem teljesülnek azok az előrejelzések, amelyek az 1998–2008 közötti időszakra a személyi számítógépek értékesítésére átlagosan évi 27 százalékos, az irodagépekre pedig 18 százalékos növekedést jeleztek.

Változás következett be a gazdaságpolitikai koncepcióban is. Az infokommunikációs technológiák fejlődésének elősegítését prioritásként kezelő *Clinton*-kormányzatot a 2000-es elnökválasztáson felváltó republikánus kormányzatnak és *George Bush* elnöknek mások a gazdaságpolitikai prioritásai. Az új kormány a nagytőke helyzetét elsősorban adócsökkentésekkel kívánja segíteni, és ahol lehet, visszafogja az állami támogatás mértékét. A civil társadalmat szolgáló technológiák fejlesztésének támogatása helyett a republikánus kormányzat inkább a katonai, haditechnikai célú kutatásokat preferálja, a civil szférát szolgáló kutatások és technológiák fejlesztése pedig elsősorban a magán-szektorra hárul.

#### Felhasznált irodalom

- Carnegie Commission on Science, Technology and Government: A Science and Technology Agenda for the Nation. Recommendations for the President and Congress. 1992. december; Washington, D. C.
- Executive Office of the President. Office of Science and Technology Policy: Science in the National Interest, 1994. augusztus; Washington, D. C.
- Hasson, J. [2001]: Too much or not enough? Question prompts feds to scrutinize how they spend their share of the \$45 billion IT budget. *Federal Computer Week*; Vol. 15.; Nr. 25.
- Industrial Policy in OECD Countries. *Annual Review*, OECD, 1994. Párizs.
- National Science & Technology Council. Information Package, 1994. augusztus; Washington, D.C.
- OECD [1994]: OECD Science and Technology Policy Review and Outlook. Párizs.
- Science, Technology and American Diplomacy. 1994. Fifth Annual Report Submitted to the Congress by the President; május; Washington, D. C.
- Technology for Economic Growth: President's Progress Report. 1993. november; Washington, D. C.
- Technology Policy: Listening to Industry: Business Views on Technology Policy. 1994.



# ÚJ KÖNYVEK

## Körkép reform után

Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

(Szerkesztő: Augusztinovics 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 tanulmány sorozat tartalmilag összeillő és egymást jól kiegészítő témákat fűz össze a nagy gonddal megszerkesztett kötetben.

Az első részből két szerző tanulmányát emelném ki. *Szikra Dorottyanak* 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 családmóddal 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 látókörünket. 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**

## Polónyi István – Timár János: Tudásgyár vagy papírgyár?

Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest, 2001, 165 o.

Kevés olyan kérdése van a közéletnek, ahol közmegegyezés van. Ezek közé tartozik – látszólag – az oktatáspolitikai is. Hiszen *Széchenyi Istvántól* tudjuk, hogy egy ország gazdagsága nem az aranykincstől, hanem a kiművelt emberfők számától függ.

S kevesebben tudják, hogy az emberi tőke elmélete is a chicagói iskolától származik, közelebbről a Nobel-díjas *Theodore W. Schulze*-től. Ő a növekedési elméletekben és az akkortájt – a 40-es években – a versenytárs egyetemeken épp áttörőben lévő egyoldalúan kvantitatív elemzésekben túlsúlyra jutó mechanikus szemlélet ellen lépett fel. Sokoldalúan bemutatta, hogy a tőke- és a munkaráfordítások növekedésére is igaz a csökkenő hozadék törvénye, vagyis a „többtermelés” önmagában nem vezet jobb eredményre, viszont a tőkehiány sem akadályozza meg például a hagyományos mezőgazdasági egységeket abban, hogy szűkös erőforrásaikat optimalják. Ez a felismerés később az endogén növekedési elméletben teljessé vált ki, ami a gazdasági fejlődés ütemét hosszabb távon a gazdaságpolitikától független tényezőkre, mindenekelőtt a műszaki fejlődés ütemére vezeti vissza. Beruházási és növekedésserkentő kampányokkal eszerint csak átmenetileg és kevésbé hatékonyan lehet meggyorsítani a fejlődés ütemét.

A modern közgazdaságtan fejlődésének egyik paradoxona az, hogy egyes felismerések hasznosulása nagymértékben függ attól, hogy miképp illeszthetők a formalizált eljárások technikai igényeihez. Erre több mérvadó elemző, így a Nobel-díjasok közül *Robert Solow* és *Douglass North* is fölhívta a figyelmet (a vonatkozó irodalmi áttekintést lásd in: *Csaba*, 1999). Mégis, szinte hihetetlennek tűnik, hogy olykor a technikai megfontolás miképp állítja a feje tetejére a tartalmat.

E sajátos ellentmondás példaként vizsgálja *Polónyi István*, a Debreceni Egyetem professzora és *Timár János*, a világszínvonalú magyar munkagazdaságtan megalapítója és doyenje közös kötetükben a magyar felsőoktatás helyzetét és kilátásait. Miközben ugyanis a növekedési elmélet mind középtávon (*Erdős*, 2000), mind hosszú távon (*Bródy*, 1983) a politikai felbuzdulás kiváltotta cselekvés korlátaira utal, e területen fél évszázada töretlenül érvényesül a „határ a csillagos ég” szemlélete. A szerzők joggal mutatnak rá arra a kézenfekvő, ám szinte sosem érzékelt ellentmondásra, hogy kizárólag a növekedési modellek számítási igénye indokolja az oktatási és főleg a kutatási eredményeknek a *ráfordításokkal*, azaz az oktatási kiadásokkal és a kibocsátott oklevelekkel *történő mérését*, utóbb pedig azonosítását. Valójában az oktatás e tekintetben nem más, mint a gazdaság egyéb területe, ahol az eredmény és a ráfordítás között igen különféle arányszámok jöhetnek és jönnek is létre. Voltaképp semmi ok sincs annak feltételezésére, hogy épp e területen ne érvényesülne a csökkenő hozadék elve, különösen a gazdasági fejlődés egy-egy adott szintjén. A kötet elején idézik mindjárt Guinea példáját (12. o.), ahol a mezőgazdasági felsőoktatás tömeges kiterjesztése – természetesen – nem volt képes orvosolni az ország krónikus élelmiszer-gondjait. Mi több, a kampányszerűen kiképzett több ezer agrármérnök megélhetését utóbb

hasonlóan szervezett írás-olvasási és pedagógia tanfolyamokkal úgy biztosították, hogy elemi iskolai tanítókká képezték át őket.

A szerzők ezzel a példával is szemléltetik az utóbb részletes igazolást nyert tételüket, mely szerint nincs függvényszerű kapcsolat az oktatás, különösen a közép- és az alsó szinttől elszakított felsőoktatás-fejlesztés és a gazdasági növekedés között (ahogy azt a nemzetközi irodalomban mások is kimutatták). Az oklevelek számának növekedése önmagában csak átmeneti megoldás a munkanélküliségre, mint ahogy 1989–92 közt az elő- és rokkantnyugdíjazások kiterjesztése is az volt. Az átmeneti idő elmúltával megjelenik – mint ahogy az OECD országokban már *tartós* jelenségként *tömegesen* meg is jelent (*Falusné*, 1997) – a diplomások munkanélkülisége. Öncélú, a munkapiac és a gazdaság igényeit mellőző, „öntörvényeit” és kizárólag a hallgatói érdeklődést (az elmények társadalmát) követő képzés mellett az oklevél sem biztosítás a tartós peremre szorulás ellen. S mint utóbb (75. o.) a szerzőpáros statisztikailag bemutatja, ez a helyzet hazánkban már a legutóbbi felsőoktatás-kiterjesztési kampány felfutása közben előállt: egy évvel a végzés után a hallgatók 5 százaléka munkanélküli, 8 százaléuk tovább nem tanuló inaktív és további 30 százaléuk alacsonyabb végzettséggel is betölthető munkakörben kapott alkalmazást.

Ebben nyilvánvalóan a mennyiség és a minőség ellentmondása jut felszínre. A szerzőpáros visszatérően az oktatás minőségét tekinti teljesítménymutatónak, amit a végzetek szövegértésével (literacy), matematikai, informatikai és természettudományos ismereteivel, illetve a felsőfokú intézményeknél a keresménnyel mérnek.

A korszerű kibocsátási- és teljesítménymutatók alapján áttekintést adnak a hazai oktatási rendszerről az OECD-országokkal történő egybevetésben. Megállapítják, hogy míg az alapképzés továbbra is eredményes, az igazi szűk keresztmetszetté a középfokú oktatás vált. Hiába terjesztették ki a 60-as években ezt a formát szinte a teljes 14–18 éves korú népességre, a teljesítményekre továbbra is a nagyfokú szelektivitás jellemző. Közelebről: a nemzetközi diákolimpiákra a hazai ezer középiskolából alig 25 tudott háromnál több jelöltet indítani, az összes helyezések 80 százaléka pedig 32 iskolából került ki (25. o.). Ez a képzés elitizmusát mutatja, továbbá azt a – jelenleg láthatólag teljesen mellőzött – tény is, hogy a felsőoktatás merítési bázisa igen szűk. A szakmunkásképzők és a szakközépiskolák csak kismértékben adják, ha adják, a felsőbb szintek utánpótlásait, pedig ide jár az érintett korosztály 60 százaléka. Sőt, a 300 gimnázium alig 10 százalékból tanul 75–79 százalék tovább, további 10 százalékból egyharmad, még 10 százalékból egynegyed, s közel feléből (!) még tíz százalék (!!)-se jut a felsőoktatási intézményekbe (58–59. o.).

Mi az oka a minőség leromlásának? A magyarázat kézenfekvő: az alacsony oktatói bérek tartósulása és az ebből is következő kontraszelekció. A piaci viszonyok kialakulásával a versenyszférával szembeni hagyományos különbség jövedelmi szakadékká szélesült. A pedagógus jelentős szabadidőbőbbletét viszont vagy jövedelempótló vagy kiadásmegtakarító házimunkák végzésével tölti. Az oktatás tömegesedésével társulva egyre kevesebb a személyes kapcsolat, kevesebb az önképzés, egyre inkább mechanikus papírgyártás folyik személyiségfejlesztés nélkül. Márpedig minél nagyobb a szolgáltató szféra részaránya a foglalkoztatásban, annál fontosabbak a személyiségjegyek, annál nagyobb szerepe van a társadalmi érintkezési képességeknek és általában a nem standard helyzetekhez való alkalmazkodó készségeknek a munkapiaci helytállásban. Mivel az egyre nagyobb sorozatban kiképzett hallgatóság épp e téren kapja a legkevesebbet, a családi háttér szerepe így meghatározóvá válik, miközben a házassági kedv csökken és a nem hagyományos együttélési formák terjednek. Az iskolarendszer társadalmi integráló szerepének ezért egyre kevésbé tud megfelelni, ugyanakkor a munkapiaci felkészítés szempontja is háttérbe szorul.

Minél magasabb szintű képzésről van szó, annál inkább halmozódnak az említett problémák. A kiemelkedő, tudományos eredményeket is produkáló egyetemi oktatók *lemaradása* minden mércéhez, de különösen a nemzetközihez képest *erősödött* a 90-es években. Akár a szakmunkásbérhez, akár a GDP/főhöz mérjük, Magyarországon az anyagi elismerés *az egész OECD-ben a legsiralmasabb*, szélesebb kitekintésben például még a Fülöp-szigeteken is jelentősen jobb a javadalmazás (nemcsak abszolút értékben, hanem az átlagbérhez képest is). A kontraszelekció teljesítményhiányhoz, utóbbi túlfoglalkoztatásra vezet, ami az önmagába záródó rossz kör iskolapéldája. Nyilvánvaló, hogy aki tud, menekül e süllyedő hajóról – a versenyszférától az APEH-ig terjed a pályaelhagyók újrafoglalkoztatási gyakorlata.

A 90-es évtized felsőoktatás-fejlesztését azért jogos kampánynak tekinteni, mert az oktatási tárca élére állt, és az intézményi érdekek egyfajta összesített politikai szócsovéként erősítette és támogatta a folyamatot. Polónyi és Timár kiemeli (66. o.), hogy e kiterjesztést semmiféle előzetes számítás nem alapozta meg, sem demográfiai, sem munkapiaci, sem költség/haszon oldalról. Ehelyett a 80-as évek elejének *már akkor is elavult intézményi adottságai adták azt a bázist és struktúrát*, amire az új intézmények kiépültek, s a gazdasági felsőoktatásban akár *tízszeres növekedést is elértek*. Ez az eljárás néha olyan abszurdításokhoz vezet, hogy ha a minisztérium előterjesztéseit komolyan vesszük, 2005–2006 körül több felsőoktatási helynek kellene létesülnie, mint ahányan akkoriban érettségizni fognak (70. o.). Így pedig már nem is meglepő az a – szerzők által idézett – OECD felmérési eredmény, mely szerint, ha nem az ELTE atomfizika vagy más elitszakának teljesítményeit nézzük, a *magyar felsőoktatás* egészében szerzett *átlagoklevél* az OECD országok *középiszkolaiban* megszerzett képességekkel azonos gyakorlati tudásszintet mutatott 1999-ben. Bizony, Klébersberg Kunó és a magyar kultúrfőlény gondolata óta jó hét évtized telt el, s a körülményekre tekintettel nem lévő három, egyoldalú mennyiségi fejlesztési kampány eredményeinek katasztrófális voltával jobb előbb szembesülni, mint utóbb.

A záró részben a szerzőpáros a mennyiségi fejlesztés szákutójáról szól. Következtetésük ellentétes az intuitíve várhatóval, viszont összhangban áll a hosszabb távú növekedési elméleti következtetéssel (Bródy, 2000, 828. o.), mely szerint az efféle erőltetett fejlesztés csak társadalmi feszültségekre vezet. Polónyi és Timár *Kornai János* három évtizedes könyvecskéjét (1972) idézik arról, hogy a fejlesztés erőltetése az oktatásban elkerülhetetlenül halasztásokhoz és mulasztásokhoz vezet. Az oktatói személyzet kontraszelektálódása, a tanári hivatás presztízsének csökkenése, a minőségjavítást lehetlenné tevő jövedelmi helyzet állandósulása *évtizedes károkat* okoz. Annál megnyerőbb, hogy a két egyetemi tanár nem panaszáradattal végzi, hanem konkrét, részleteiben is kidolgozott megoldási javaslatot ad közre, részint táblázatos formában, részint a mellékletben. Javaslatuk a mennyiségi és a minőségi szempontok egybehangolásán, az ösztönzők és a megtakarítási lehetőségek hasznosításán alapuló intézményfejlesztés és a depolitizált szakigazgatás kettősére épül. Kiemelik: illúzió volt azt képzelni, hogy a területi önkormányzatok és az egyetemi autonómiák önerőből oldják meg mindazt, ami érdeksérelmekkel jár. Távlatos megközelítéssel, indikatív demográfiai és munkapiaci tervezéssel és teljesítményorientált oktatásirányítással a felsorolt problémákból kialakuló önerősítő romlás folyamata feltartóztatható és megfordítható.

Polónyi István és Timár János kötete a *releváns közgazdasági elemzés* szép példája. Nemcsak oktatóknak és diákoknak, hanem a felsőoktatás-fejlesztés legújabb reformjain dolgozóknak is föltétlen érdemes lenne kézbe venniük e karcsúsága ellenére is igen gondolatgazdag könyvet.

## Hivatkozások

- Bródy András* [1983]: Lassuló idő. Budapest, Magvető Könyvkiadó.
- Bródy András* [2000]: A magyar felsőoktatás ingadozásáról. *Közgazdasági Szemle*, 47. évf. 12. sz. 817–831. o.
- Csaba László* [1999]: A rendszerváltozás elmélete és/vagy a közgazdaságtan kudarca? *Közgazdasági Szemle*, 45. évf. 1. sz. 1–19. o.
- Erdős Tibor* [2000]: A fenntartható növekedés egyensúlyi feltételei. I–II. rész. *Közgazdasági Szemle*, 47. évf. 2. sz. 101–115. o. és 3. sz. 215–229. o.
- Falusné Szikra Katalin* [1997]: Munkanélküliség és képzettség. *Közgazdasági Szemle*, 44. évf. 12. sz. 1–47–59. o.
- Kornai János* [1972]: Erőltetett vagy harmonikus növekedés? Budapest, Akadémiai Kiadó.

**Csaba László**



# Brief Summary of the Articles

## **After Uruguay, before Qatar: the implementation and the future of the WTO Agriculture Treaty**

**PÉTER HALMAI – ANDREA ELEKES**

By signing the WTO Agriculture Treaty the agricultural trade as a whole was brought under the control of international trade regulations for the first time. The effect of the Agriculture Treaty closing the Uruguay-round both on agricultural policy and on the international market depends greatly on the adoption of the regulations related to each individual country. This study sums up the most important experiences by following the key elements of the Treaty: the problems in the field of the market entry, of export competition and of domestic support. The second part of the study outlines the probable topics of the next round, relying most of all on the experiences of implementation and the negotiation proposals of the member countries.

## **Are Institutional Investors Good Owners?**

**JUDIT KARSAI**

The increase in the value capital investment by the institutional investors did not result in an improvement in the quality of company management in Hungary. In order for the institutional investors to act as active owners they are not only lacking any interest but also almost all the external conditions. The value of their capital is fairly low when compared internationally, long term investments come very short in their investments strategy. Still, the strict regulation of the investment specifications hardly has a practical role anymore. The number one investment area for the institutions, which is the public capital market, does not play a significant role in the sale and purchase of company shares in Hungary. Because of the concentrated structure of company ownership in Hungary the precondition for financing institutions' joining the ownership control would be to protect the minority shareholders more eagerly.

## **The Functions of the State in Propagating and Regulating Information Technology in the United States of America**

**DOROTTYA SOMOGYI**

The USA is the world leading country when it comes to developing information-communication technologies (ICT). The rapid growth during the previous decade was one of the most important factors for the boom of both American and – through the imports – world economy. This article examines mainly the ways of state contribution to this process in developing certain activities and the network of institutions, as well as the extent of government encouragement. We can state that the state took an active part in expanding the research and development basis of the information-communication technologies, with special emphasis on research in the civil sector. Later it assisted to the spreading of the well proved technologies in the civil sector in order to serve the national economy and the society as a whole, that is to form an information society. It is an accidental coincidence that the cycle change in the development of the information-communication technology and the change of government direction have occurred almost at the same time at the end of the decade. Both have already fundamentally modified the previous processes, the earlier priorities have been rearranged. But the foundation for all this was created with the economic expansion during the early nineties.

# Jogi melléklet

## Az Európai Unió hatása a szellemi alkotások magyarországi újraszabályozásában: A jogkimerülés

CSAPLÁROS ÁGNES

Az emberiség életében mindig is fontos szerepet játszottak azok a „dolgok”, melyeket a szellemi alkotások joga foglal számunkra egybe a jog területén. Azonban ez a terület sem problémamentesebb, mint a többi. Az ember azon törekvése, hogy saját gyermekeként szeretett alkotását megvédje, áll szemben azzal a szándékkal, hogy valami újat, jobbat alkosson e világnak. Ezek a problémák a piacgazdaság feltételrendszerében még inkább előtérbe kerültek.

Az ellentmondások, konfliktusok feloldására több lehetőség is adódott (adódik), melyek közül az egyik a *jogkimerülés*.

Ez a jogintézmény először az Európai Közösségben merült fel, az iparjog területén. Ahhoz, hogy a jogkimerülés lényegét megérthessük és megismerhessük, tisztában kell lennünk azzal, hogy az Európai Unión belül a közösségi politika kialakításánál mely területek élveznek prioritást, mely ágazatokat kezelnek kiemelten.

### A JOGKIMERÜLÉSRŐL ÁLTALÁBAN

#### Az Európai Unió gyakorlata

Az Európai Közösségben a legfontosabb területeket a *közösségi politikák* határozzák meg alapvetően, melyek magukba foglalják az „adott szakterület célkitűzéseit, stratégiáját, cselekvési programját, tevékenységét, előírásainak rendszerét”.<sup>1</sup> Így nem véletlen, hogy például a versenypolitika, az iparpolitika, a mezőgazdasági politika, a kutatás és fejlesztés (K+F) mint kiemelt fontosságú feladat, mind az EK Alapszerződésében<sup>2</sup> kerültek rögzítésre. (A szakirodalom ezek közül az iparpolitikát, a versenypolitikát és a kutatás-fejlesztési politikát a Közösségen belüli integráció elmélyülése eszközünek tekinti.<sup>3</sup>)

A szellemi alkotások területén az Unión belül meghatározó a *versenypolitika*<sup>4</sup> befolyása. Ennek oka többek között az, hogy a Közösségen belül alapvetően fontos, hogy a belső piacon az áruk-szolgáltatások-tőke-munkaerő szabad áramlása, a piac zavartalan működése

<sup>1</sup> Dr. Tattay Levente: Az ipari tulajdon oltalma az Európai Közösségben; *Magyar Jog*, 12/97: 745. o.

<sup>2</sup> 1957-ben kötötték Rómában.

<sup>3</sup> Lásd: *Berke–Burián–Boytha–Dienes–Oehm–Király–Martonyi–Mádl*: Az Európai Közösség kereskedelmi joga; Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Bp., 1999, 92. o.

<sup>4</sup> EK-Szerződés 3. cikk 9. pont

maximálisan megvalósuljon, azaz a belső piacon folyó verseny torzítatlan maradjon. Ez persze nem jelenti azt, hogy a versenypolitika az egyenlő esélyek biztosításával, a konkurenciával fenntartásával a verseny intenzitásának bármilyen áron történő fokozására törekszik. A versenypolitika e mellett rendfenntartó szerepet is játszik a verseny akadályozására, korlátozására, kiküszöbölésére irányuló tevékenységek visszaszorításában. *Összességében* elmondhatom, hogy a versenypolitikának kiemelt szerepe van az integrációban; ezen belül abban, hogy a Közösségen belül valódi közös piac alakuljon ki. (Természetesen mindezekkel szemben áll a szellemi alkotásokhoz kapcsolódó negatív jellegű, abszolút szerkezetű, kizárólagosságra és területi hatályra épülő jog.)

A versenypolitika legfontosabb eszköze a versenyjog, és ezen politika egyik legfontosabb része a versenykorlátozások elleni törvények megalkotása. A versenyjog által érintett területek például a kartellekre vonatkozó tilalmak, az erőfölénnyel való visszaélés tilalma, az állami beavatkozások rendszere (mivel ez utóbbinak is lehet piactorzító hatása).

Ami az *iparpolitikát* illeti: erről az EK-Szerződés XVI. fejezete 157. cikkelye (régén XIII. fejezet, 130. cikkely) rendelkezik, kiemelt gondot fordítva a Közösség ipara versenyképességének biztosítására. Az EK-Szerződés külön rendezi az iparpolitika vonatkozásában a döntéshozatali mechanizmust.

A  *kutatás-fejlesztési politikának*<sup>5</sup> azért van a szellemi alkotások jogára (és tulajdonképpen az iparpolitikára) vonatkozóan meghatározó szerepe, mert a K+F tevékenység eredményeinek piaci értékesítésében meghatározó szerepet játszanak az ipari tulajdon tárgyai (különös tekintettel a szabadalmakra).

Korábban a helyzetet bonyolította az is, hogy a tagországokban nem volt azonos a szellemi alkotások védelme, vagy adott esetben bizonyos területek szabályozása egyáltalán nem is létezett (ez részben ma is igaz, bár igekeznek ezt felszámolni), mindamellett, hogy például általános az a nézet, hogy az ipari tulajdonjogoknak fenn kell maradniuk.<sup>6</sup> E miatt törekednek a Közösségen belül arra, hogy joganyagaikat összehangolják, *harmonizálják*. Még ma is igen komoly nehézséget jelent, hogy az erre a területre vonatkozó jogszabályok közelítése, egységesítése közel sem valósult meg teljesen, bár a szándék komolyságában nem kételkedhetünk.<sup>7</sup> Annál is inkább, mivel az Európai Közösség alapító okiratának 3. cikkely h) pontja előírja, hogy a tagállamok jogszabályaik közelítésére oly mértékben kötelesek, amekkora a közös piac működéséhez szükséges.

A fenti ellentmondásokat mindezek után az EK-ban úgy próbálták meg feloldani, hogy „az ipari tulajdonjogok kizárólagosságát elismerték ugyan, de a gyakorlásukat korlátozták”<sup>8</sup>, majd a későbbiekben ezt a szerzői jog területére is kiterjesztették.<sup>9</sup> E cél elérésére több módszer is használható:

1. a *jogkimerülés* intézménye (amely „használhatósága” miatt bekerült az „EK nemzetközi szerződéseibe,<sup>10</sup> irányelveibe,<sup>11</sup> rendeleteibe<sup>12,13</sup>) (erről majd bővebben a későbbiekben);

<sup>5</sup> Ezt az 1987-ben megkötött Single European Act emelte be a Római Szerződésbe, lásd: a régi 130. cikkely f–p. pontok, ma 157. cikkely; indokként azt hozták fel, hogy a műszaki fejlesztés, a közös K+F tevékenység kiemelt feladatnak tekinthető az EK versenyképessége szempontjából.

<sup>6</sup> Lásd pl.: *F–K. Beier: Die Zukunft des geistigen Eigentums in Europe; GRUR International, 1990/5.*

<sup>7</sup> Azt iparjogvédelem területén l.: *Dr. Tattay Levente: A versenyjogok és az ipari tulajdon oltalma az Európai közösségben, PPKE-JÁK, Bp., 1998; a szerzői joggal és a szomszédos jogokkal kapcsolatban: 3. lj.: Az Európai Közösség kereskedelmi joga, 351–379. o.*

<sup>8</sup> 1. lj., 744. o.

<sup>9</sup> l.: *Deutsche Grammophon GmbH v. Metro-SB-Grossmarkte GmbH [(78/70)/9171/CMLR 631.] ügy*

<sup>10</sup> Pl.: az Európai Gazdasági Térséget létrehozó Megállapodáshoz fűzött iparjogvédelmi jegyzőkönyv. La Proprieté industrielle et Droit d’amateur 1995/9.

<sup>11</sup> Pl.: 104/89. EK Tanács irányelve a védjegy jogi normák közelítéséről, 7. cikkely.

<sup>12</sup> Pl.: 40/94. számú Tanácsi rendelet e Közösségi Védjegyről, 13. cikkely.

2. az Európai Bíróság<sup>14</sup> gyakorlata, melynek döntő szerepe volt abban is, hogy például az egyéni és csoportmentesítések intézményét, feltételeiket, alkalmazási körüket „kitalálják”, a gyakorlatban pontosan meghatározták; valamint, hogy az Alapszerződésben és más egyezményekben foglalt kritériumokat hogyan lehet és kell együtt értelmezni és betartani. (Mint például a Római Szerződés 30., 36., 295. cikkelyeit /régi számozás szerint/<sup>15</sup>; a Párizsi Unió Egyleményt,<sup>16</sup> a Berni Unió Egyleményt,<sup>17</sup> az Egyetemes Szerzői Jogi Egyleményt,<sup>18</sup> a „Római Egyleményt”,<sup>19</sup> vagy például a GATT-TRIPS Megállapodást,<sup>20</sup> vagy azt a stockholmi alapítóegyleményt, mely létrehozta a „Szellemi Tulajdon Világszervezetét” (WIPO) 1967-ben). Így az elmúlt évtizedekben hatalmas jelentőségre tett szert az Európai Bíróság azon gyakorlata, melyben a Bíróság jogértelmező állásfoglalást bocsát ki (preliminary ruling), ha a nemzeti bíróság a tagállami szinten folyó eljárás vonatkozásában a közösségi jog értelmezését kéri. (Minderre az EK-Szerződés régi 177., ma 234. cikkelye értelmében van joga.) Ezáltal a Bíróság a joghézagok pótlásához, az egységes jogértelmezéshez (áttételesen a jogharmonizációhoz) járul hozzá.

3. A *versenyjogban* az az általánosan elfogadott joganyag, amely a tisztességtelen versenycelekmény tilalmára vonatkozik, ezen belül is a *szolgai utánzás tilalma*<sup>21</sup>. Ugyanis a marketingben a jellegzetes árjelző használata olyan komoly költségekkel jár (általában), melynek jogtalan eltulajdonítása ellen érdemes versenyjogi védelmet is biztosítani.

4. Az *egyéni mentesítések*, amelynek lehetőségét az EK-szerződés régi 36., ma 30. cikkelye biztosítja, a 85. cikkely ellenében. (A szakirodalom az egyéni mentesítés négy gyakorlati feltételét írja elő: a gazdasági előnyöket, a fogyasztó kezdeményezését, a szükségtelen korlátozások kikötésének tilalmát, és a verseny megszüntetésének kizárását.)

5. A *csoportmentesítések* (alapja szintén az előbb említett régi 36., ma 30. cikkely és a 85. cikkely /3./ bekezdése), amelyek engedélyezésére ugyanolyan feltételek mellett kerül sor, mint az egyéni mentesítésekre. Az egyéni mentesítésekkel szemben a csoportos mentesítéseknek több előnyük van. Többek között:

- hogy a két mentesítés megadása között eljárási különbségek vannak, így a csoportmentesítés megadásáról nem a Bizottság dönt, hanem automatikusan jár;
- kartelltilomba ütközés veszélye esetén a vállalkozásokat bejelentési kötelezettség terheli, ám ez nem vonatkozik a csoportmentesítést kapott vállalatcsoportokra;

---

<sup>13</sup> I. lj.: 744–755. o.

<sup>14</sup> Továbbiakban: Európai Bíróság; Bíróság

<sup>15</sup> A Közösség alapító okirata, 1957-ben kötötték. (Továbbiakban: EK-szerződés, Alapító szerződésként is.) Az Amszterdami szerződés után a számozás megváltozott, így a 30. cikkely ma 28-as számú, a 36-os a 30-as lett, a 295-ös száma 222-re változott. A dolgozatban a továbbiakban az új számokat is használom.

<sup>16</sup> (PUE); 1883-ban aláírt egyezmény (legutóbbi felülvizsgálata 1967 júliusában történt), melynek szabályai meghatározóak a szabadalmak, a védjegyek, árjelzők, eredet- és származási jelzések, a használati és ipari minták, a kereskedelmi nevek és a tisztességtelen verseny elleni szabályozásban; l.: 1970. évi 18. tvr., mód. 1986. évi 20. tvr.

<sup>17</sup> (BUE); 1886-ban létesült egyezmény (legutóbb 1971 júniusában vizsgálták felül), melynek Magyarországnak 1922 óta a tagja, és az irodalmi és művészeti alkotások védelméről szól; l.: 1975. évi 4. tvr.

<sup>18</sup> 1952-ben kötötték Genfben, 1971-ben Párizsban felülvizsgálták; hazánkban l.: 1971. évi 4. tvr.

<sup>19</sup> 1961-ben Rómában meghozott egyezmény, mely az előadóművészek, a hangfelvételt előállítók és a műsorsugárzó szervezetek védelméről szól. Magyarországon a 4/1994. (II. 11.) OGY határozat hirdette ki.

<sup>20</sup> A GATT Uruguay-fordulóján hozott részegyezmény, mely a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásairól szól; 1994. április 15-én írták alá Marrákesben. Jelentősége többek között az is, hogy kiegészítve a PUE-t az iparjogvédelem területéhez kapcsolta a know-how-t, a „titokvédelmet”, a boreredet-védelmet, valamint az újításokat. A szerződésről lásd bővebben *Ficsor Mihály*: A nemzetközi iparjogvédelem és az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény: a TRIPS általános szabályai, *Jogtudományi Közöny*, 1/95.; az egyezményről hazánkban lásd: 1998. évi IX. törvény, Az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó Marrákesi Egyezmény és mellékleteinek kihirdetéséről.

<sup>21</sup> Minderről bővebben lásd: *Boytha Györgyné*: Versenyjogi ismeretek. Szent István Társulat, Bp., 1998, 51. o.

– az egyéni mentesítési kérelem esetén a feleket megbírságozhatják;  
– ha a felek az egyéni mentesítést választják, hosszadalmas és költséges ügyintézésnek teszik ki magukat,<sup>22</sup> miközben jogaik vonatkozásában bizonytalanságban lesznek. (Mindez azért fontos, mert elmondható, hogy a bizonytalanságokkal terhes üzleti kapcsolat kevésbé hasznos és sikeres, mint az, amelyben a biztonság uralkodik...)

A csoportmentesítés a rendeletek hatályánál fogva megilleti a licencmegállapodások és más megállapodások résztvevőit, akik általában a szerződéskötéskor az általuk kötött megállapodásban az adott rendelet meghatározott szakaszaira hivatkoznak.

Mindezek mellett más technikákat is alkalmaznak arra, hogy a két terület (versenyjog és szellemi alkotások joga) közti összeütközéseket valamilyen módon feloldják; mint például Spanyolország esetében, ahol is a váмок leépítésével értek el (többek között) eredményt.<sup>23</sup>

A továbbiakban a jogkimerülésről szólnék.

Napjainkra a közösségi *jogkimerülés* elnyerte azon „megfogalmazását”, amely elsősorban az Európai Bíróság gyakorlatának köszönhetően máig segítséget nyújt rendkívül problémás esetekben. Eszerint *az adott szerzői, illetve ipari tulajdonjog jogosultja nem hivatkozhat az adott tagállamban oltalomban részesülő jogra eredményesen, ha a Közösségen belül a jogosult vagy az ő engedélyével bárki más már egyszer (először) az adott dolgot, melyen a tulajdonjog fennáll, forgalomba hozta; azaz az első forgalomba hozatal után a jogosultat továbbra is megilleti a jog, de nem annak gyakorlása.*<sup>24</sup> (Az Európai Bíróság a Dior-ügyben<sup>25</sup> tulajdonképpen azt mondta ki, hogy a jogkimerülés „jog a viszonteladásra” [„right of resale”].)

Ellenben „*nem alkalmazható* a jogkimerülés elve akkor, ha (i) az első forgalomba hozatal államában a felhasználás idején már lejárt az irányadó védelmi idő és emiatt nem kérték a jogosult hozzájárulását, viszont a terméket olyan tagállamban is forgalmazni kívánják, ahol az érintett jog még védett;<sup>26</sup> (ii) az első forgalomba hozatalra törvényi vagy kényszerengedély alapján került sor;<sup>27</sup> (iii) az első forgalomba hozatal nem a Közösség valamely tagállamában történt.”<sup>28</sup> Nem érvényesül a jogkimerülés a szerzői jog területén a nyilvános előadások, a távolba közvetítés (általában a nem anyagi formában történő felhasználás), a bérbeadás és a kölcsönzés tekintetében.<sup>29</sup>

*Fontos megjegyezni*, hogy a szellemi alkotásokkal kapcsolatos szolgáltatások engedélyezésére sem terjed ki a jogkimerülés.<sup>30</sup> Abban az esetben pedig, amikor az árut átcsomagolják, ám ezzel lerontják a minőségét, szintén nem vonatkozik a jogkimerülés (ennek pontos hátterét lásd majd alább).

Azt is külön kiemelném, hogy az Unió a Közösségen belüli jogkimerülés doktrínáját vallja, azaz nem vonatkozik a jogkimerülés a tagállamokon kívüli harmadik országból importált alkotásokra. (Szemben például Japán vagy az Amerikai Egyesült Államok gyakorlattal. Erről bővebben lásd később.) Azt mindenesetre itt jegyezném meg, hogy van a világon olyan ország (pl. Új-Zéland), ahol a nemzetközi jogkimerülés gyakorlata él; azaz, ha bárhol a

<sup>22</sup> Lásd: *Vígh József Ferenc*: Az EGK közös kutatás-fejlesztési szerződésekre vonatkozó csoportmentesítési rendelete a gyakorlatban; *Külgazdaság*, 1998/6.

<sup>23</sup> *Török Ádám*: Az iparjogvédelmi rendszerek és az EK-társulás. Spanyolország és Portugália esete; *Külgazdaság*, 6/93: 71–78. o.; megemlítendő, hogy a szerző megítélése szerint e két országnál alkalmazott módszerek Magyarországnak is hasznára válhatnak.

<sup>24</sup> E kettő megkülönböztetését először az Európai Bíróság a *Deutsche Grammophon v. Metro* ügyben mondta ki.

<sup>25</sup> Case 337/95 *Parfums Christian Dior v. Evora* [1997. ] ECR I- 6013

<sup>26</sup> Case 341/87 *EMI Electrola GmbH v. Patricia* [1989] CMLR 413.

<sup>27</sup> Case 19/84 *Pharmon Bv. V. Hoechst AG* [1985] CMLR 775.

<sup>28</sup> 3. lj. Az Európai Közösség kereskedelmi joga: 344. o.

<sup>29</sup> Ez utóbbi kettőről l.: 92/100/EGK Irányelv.

<sup>30</sup> L.: 1995. Zöld Könyv a szerzői és rokonjogokról az információs társadalomban [COM (95) 382 final].

világon már a forgalomba került a dolog, úgy azzal (a jogkimerülés miatt) a szabad kereskedelem tárgykörébe kerül.<sup>31</sup>

Mindezek után úgy vélem, bátran kijelenthetem, hogy a jogkimerülés intézményének elősorban a gazdasági hatása jelentős, de dogmatikai kérdésekben sem elhanyagolható.

## A jogkimerülés elméleti és gyakorlati háttere

Ez utóbbiak tekintetében „jellemző”, hogy amikor az Európai Bíróság először mondta ki a jogok kimerülését a szellemi alkotások területén a Parke Davis-ügyben 1966-ban, mind a versenyjogászok, mind a szellemi alkotásokkal foglalkozók nemtetszésüknek adtak hangot. A versenyjoggal foglalkozók szerint ez „fából vaskarika” volt, hiszen ez az intézmény sem biztosította a teljes szabadságot. A szellemi alkotások tudorai szerint ez az intézmény alapjaiban sérti még így is az ezen a területen hagyományosan meglévő, a szerzőket megillető abszolút jogokat, valamint attól tartottak, hogy a szellemi alkotások területén így a kereskedelmi szemlélet válik uralkodóvá, alapjaiban rengetve meg a jogterületet.

Alapvetően a jogkimerülés nem más, mint egy *fikció*, melyet az Európai Bíróság jogtechnikai eszközként használt arra, hogy a két jogterületet valamilyen módon összhangba tudja hozni.<sup>32</sup> Mindezek oka az a gyakorlati tény, hogy a *szellemi alkotások joga alá tartozó dolgok jelentősége az elmúlt évtizedekben megnőtt*. Mindennek háttérében áll a tudomány és technika rohamléptű fejlődése (már a nyolcvanas évek végére nyilvánvalóvá vált, hogy ha az Unió nem tesz semmit az egységes fellépés érdekében, menthetetlenül alulmarad Japánnal és az USA-val folytatott küzdelemben<sup>33</sup>), és a globalizáció, éppen úgy, mint ahogy *ezen dolgok lassan versenyeszköz jelleget kaptak*. A problémát tovább árnyalja, hogy a *szellemi alkotásokból fakadó abszolút jellegű jogok kitűnően alkalmasak a verseny korlátozására, bizonyos esetekben kiküszöbölésére, amely alapvetően ellenkezik a Közösség céljaival*. Az uniós szabályozás bizonyos fokig lehetőséget ad arra, hogy a tagállamok országukban a saját szabályozásuknak megfelelően biztosítsanak oltalmat a jogosultaknak (territoriális védelem), így esélyt adva az eltérő szabályozásból fakadó problémáknak.

Külön nehézséget jelent a fentiek mellett, hogy a Közösség egyre szorosabb integrációt, így egyre komolyabb jogharmonizációt ír elő tagjainak, mely utóbbi esetében a Közösség jogi elsőbbsége gyakran ütközhet az adott ország addigi gyakorlatával.

Természetesen nem szabad megfeledkeznünk a szellemi alkotások jogának és a versenyjognak szinte összebékíthetetlen elméleti vitáiról.

*A szellemi alkotások joga sajátos tulajdonjogi védelmet nyújt, mely abszolút szerkezetű* (azaz a tulajdonossal szemben mindenkit kötelez) és *negatív tartalmú* (azaz mindenki tartózkodásra kötelezett). Általában meghatározott földrajzi területen nyújt kizárólagos védelmet (azaz territoriális), még ha a tulajdonos a dolgot hasznosításra másnak átengedte is (licencia), mivel ebben az esetben a licencia vevője kerül a jogosított helyetbe.

Mindez versenyjogi szempontból minősülhet nemzeti jogon alapuló monopóliumhelyzetnek, esetleg „piacfelosztó kartellnek”, amely az állam törvényeire alapozva legitim módon képes a Közösség egyik alapelveként minősülő „árak szabad mozgását” megakadályozni, ezzel szemben állva a nemzetközi kereskedelem igényeivel. (Hiszen például az ipari tulajdonjogok kizárólagossága egy-egy országban képes a versenyhelyzetet megszüntetni az

<sup>31</sup> Erről bővebben lásd: *Sandra McDonald*: Business divided over international exhaustion; *Managing Intellectual Property*, February 2000, Issue 96, 28–30. p.

<sup>32</sup> Ezen módszer alkalmazásának elméleti megalapozásáról lásd: *Varga Csaba*: Védelem és fikció mint a jogtechnikai eszközei; *Állam és Jogtudomány*, XXXVII/3–4., 1995., 271–300. o.

<sup>33</sup> A helyzet aggasztó voltát illusztrálандó, valamint a probléma megoldásának próbálkozásairól: *Farkas Beáta – Várnay Ernő*: Bevezetés az Európai Unió tanulmányozásába; Szeged, 1997., 83–84. o., 94–98. o.

által a biztosított kizárólagos jogokkal. Mindezek mellett a szabadalmak, a védjegyek, az ipari minták a kizárólagos hasznosításra is lehetőséget nyújtanak, sőt a klasszikus iparjogvédelmi felfogás szerint arra is jogot biztosítanak, hogy velük a más országból származó importot megakadályozzák.)

A versenyjogi végletes álláspont szerint minden versenykorlátozó abszolút jogtól meg kellett volna fosztani a szerzőket, hogy ezáltal lehessen biztosítani a maximálisan szabad versenyt; a szellemi alkotások jogának tudorai szélsőséges álláspontja az volt, hogy „muzsáj” a szerzőket mindenáron megvédeni, hiszen így semmi nincs, ami ösztönzően hathatna rájuk, ráadásul a szerző sokszor egyedül és védtelenül áll a nagy, „multinacionális”, gazdag cégekkel szemben. Természetesen a kérdésben állást foglalók nagy része a két véglet között nyilvánított véleményt.

Hiszen például az ipari tulajdonjogok és a korlátozásoktól mentes verseny követelménye között is elvileg kétféle módon lehet az ellentmondásokat feloldani. Az egyik felfogás képviselői az áru- és szolgáltatási piaci versenyszabadság érdekében korlátozni kívánnák az ipari tulajdonhoz fűződő monopoljogokat, melyeket piacra lépési korlátoknak tekintenek.<sup>34</sup> A másik nézet szerint az ipari tulajdon biztonsága érdekében az áru- és szolgáltatási piaci verseny bizonyos korlátozása megengedhető.<sup>35</sup>

Az ellentét feloldásának több évtizedes *története* van (az ipari tulajdon és a versenyjogok összebékítési próbálkozásain szemlélve):

– a 60-as években az első ismert elméleti megközelítés abból indult ki, hogy az ipari tulajdon védelmének kizárólagos jellege a dolgok rendeltetésének és az ipari tulajdonjogok jelentőségének felel meg. E jogokat a nemzetközi megállapodások és a törvények legitimálják.

– A 70-es években ellentétes tendencia érvényesült, így a versenykorlátozás elleni követelmények megelőzték az ipari tulajdon oltalmából fakadó jogok érvényesítését.

– A 80-as években ez a nézet is megváltozott, és az új, domináns elképzelés szerint az oltalmi jog célja az volt, hogy a jogosultak, azaz a nemzetközi léptékkel is jelentősnek tekinthető vállalatok maximális nyereség elérésére irányuló monopolista törekvéseinek megvalósítását szavatolja.

– A jelenlegi állapotot a „semlegességi tézis” jellemzi, amely szerint a szellemi tulajdont, mint bármely más tulajdoni formát, egyenrangúként kell kezelni; azaz a kartelljogi tilalmak ellenére érvényesül az ipari tulajdonhoz fűződő jogok kizárólagossága.

De mindezek mellett kijelenthetem, hogy alapvetően a szellemi alkotások jogából fakadó abszolút jellegű és negatív tartalmú jogok létét egyik tendencia sem kérdőjelezte meg.

A vita elméleti rendezésére több megoldás is felmerült: így például

– a jogok kimerülésének az elmélete;

– a szellemi alkotások versenyjogi elmélete, A. Elstertől,<sup>36</sup>

– az ipari tulajdon tárgyainak különlegességére hivatkozó elmélet,

– a versenynyitási elmélet és

– az inherenciaelmélet.<sup>37</sup>

Mindezek mellett került a jogkimerülés előtérbe, amely végül is mind közül leginkább, gyakorlati alkalmazást nyert. Ezáltal tulajdonképpen a Bíróság azt biztosította, hogy a szellemi alkotásokból fakadó jogok ne üresedjenek ki teljesen, hiszen a szerzőt megillető személyi (pl. az alkotó feltűntetése) és vagyoni jogok (pl. díjfizetési kötelezettség a szerző felé)

<sup>34</sup> *Remiche–Desterbecq*: Les brevets pharmaceutiques dans les accord du GATT. *I enjue Revue internationale de Droit Economique*, 1996/1.

<sup>35</sup> *Korah, V.*: An introductory guide to EC competition; Law and Practice, 6<sup>th</sup> edition, Hart publishing, Oxford, 1997, 367. p.

<sup>36</sup> Erről bővebben lásd: *Lontai Endre*: Magyar polgárjog, Szellemi alkotások joga. Eötvös József Könyvkiadó, Bp., 1998, 17–18. o.

<sup>37</sup> Ez utóbbi három elméletéről lásd még: 7. l. *Tattay L.*: 22–23. o.



zöme sértetlen maradt; valamint a szabad versenynek is bizonyos fokig teret tudtak engedni azáltal, hogy kimondták a közösségi jog elsődlegességét (amelyben rögzítették az áruk, szolgáltatások, munka és tőke szabad áramlásának biztosítására szolgáló klauzulákat) a nemzeti jogokkal szemben, így a tagállamok saját joga nem vezethet „a közös piacnak nemzeti piacokra való dezintegrálásához.”<sup>38</sup>

### A jogkimerülés gazdaságsszabályozási vetületei

A jogkimerülés gazdasági jelentősége sok más mellett az, hogy megpróbálja összehangolni többek között a Római Szerződés 28–30., 222., valamint 85–86. cikkelyeit, melyek a versenyjog mellett mind az ipari tulajdonra, mind a szerzői jogra, az ezekből fakadó alkotásokra vonatkozathatók. Így

– a 28–29. /régén 30–34./ cikkely vonatkozik a szabad áruforgalom biztosítására (amely részek a behozatalra és kivitelre vonatkozó mennyiségi korlátok tiltásával a meglévő korlátozások felszámolását is kötelezővé teszik);

– a 30. /régén 36./ cikkely az előbbi szabályok alól meghatározott esetekben ad kivételt; mivel kimondja, hogy az ipari tulajdonnal kapcsolatban a 28–29. cikkelyek tekintetében nem szűnnek meg a behozatalra, kivitelre, vagy az áru tranzitra vonatkozó tilalmak, amelyek (meghatározott objektumok, emberélet védelme, nemzeti kincsek megővése, stb.) az ipari és kereskedelmi tulajdon védelme indokol; bár mindez nem válhat az önkényes diszkrimináció eszközévé, sem pedig a kereskedelem álcázott korlátozójává (a cikkely második mondata). Mindezek tulajdonképpen a csoportmentesítési és az egyéni mentesítések lehetőségét nyújtják.

– A 222. /régén 295./ cikkely kimondja, hogy az Unió tagállamaiban eddig fennálló tulajdoni viszonyokat, a tulajdon formáit, rendeltetését, szabályozását a szerződés nem változtatja meg.

– A 81–89. /régén 81–94./ cikkelyek a versenyjog szabályairól rendelkeznek.<sup>39</sup>

### Magyarország és a szellemi alkotások joga harmonizációjának kihívásai

A rendszerváltás után Magyarország életében új időszak kezdődött. Elemi érdekünkkel vált, hogy a fejlett nyugati államok csoportjához csatlakozzunk, ez azonban áldozatokkal jár.

Azzal, hogy Magyarország 1991-ben aláírta a Közösséggel a *Társulási szerződést*,<sup>40</sup> igen kemény feltételeket is vállalt. Többek között, hogy elősegíti a társadalmi demokrácia kialakulását, a piaczgazdaságra való áttérést. Azt, hogy hazai jogunkat összhangba hozzuk az Európai Unióéval. (A jogharmonizációra országunk külön „ütemtervet” dolgozott ki.<sup>41</sup>) Gondot jelentett hazánknak, hogy bár a szerződésnek vannak a politikai párbeszédre vonatkozó intézményei, de ez nem jelenti azt, hogy érdemben bele tudnánk szólni az EU jogalkotásába (tulajdonképpen a megállapodás értelmében az egyik félnek, Magyarországnak, át kell vennie fokozatosan a másik fél, a Közösség jogszabályait.)

<sup>38</sup> *Vörös Imre*: Az Európai versenyjogok kézikönyve; LOGOD Bt., Bp., 1996, második kiadás, 143.; az iparjogi és versenyjogi kollízióról lásd ugyanitt: 138–143. o.

<sup>39</sup> Részletesebben a fentiek megtalálhatók: 7. l. *Tattay L.*: 19–20. o.; valamint: *Craig, Paul – de Búrca, Gráinne*: EU Law (Text, cases, and materials, second edition, Oxford University Press, 580–644. p., 891–1059. p.

<sup>40</sup> 1991. december 16-án, Brüsszelben írták alá; Magyarországon az 1994. évi I. tv hirdette ki. (1994. február 1-jétől hatályos.)

<sup>41</sup> Erről bővebben lásd: 2212/1998. (IX. 30. ) Kormányrendelet

További kötelezettséget jelentett az is, hogy 1993 májusában hazánk az Európai Szabadkereskedelmi Társulással a *szabad kereskedelemmel kapcsolatos megállapodást*<sup>42</sup> kötött, melynek értelmében hazánk kötelezi magát az érdemi jogközelítésre is. Ennek értelmében Magyarországnak a megállapodás hatálybalépésétől számított öt éven belül csatlakoznia kell a Münchener Megállapodáshoz,<sup>43</sup> valamint a szerződés XIII. mellékletében megjelölt további nemzetközi egyezményekhez.<sup>44</sup> Ám a társulási szerződéssel szemben a megállapodás kölcsönösséget ír elő a feleknek,<sup>45</sup> azaz az EFTA-val való jogharmonizációs kötelezettségek meghatározásánál figyelembe veszik a magyar szabályozást is; ami tulajdonképpen azt jelenti, hogy hazánktól kifejezetten anyagi és nem csak alaki jogközelítést kívánnak meg, a két jogrendszer kölcsönös és egységes igazodásával.

Mindezek mellett Magyarország kétoldalú megállapodást kötött az Amerikai Egyesült Államokkal a szellemi tulajdonról.<sup>46</sup>

Ez utóbbi egy aránylag egységes rendszert képvisel. Viszonylag pontosan meg lehetett benne határozni az érintett témaköröket; szemben az előbb említett két megállapodással, melyek betartása azért sem lehet problémamentes, mert az Európai Unió belül sem egységes ennek a területnek a szabályozása, így nem lehetséges olyan konkrét összehangolást előírni, mint az USA-val kötött szerződésben.

*Összességében* Ficsor Mihály véleményéhez csatlakozva a jogharmonizációban lehetőségeinkhez mérten „az USA-megállapodással összhangban álló megoldást kell alkalmazni, ha a közösségi jogharmonizáció opcionális<sup>47</sup> jellegű.”<sup>48</sup>

(Az Egyesült Államokkal kötött szerződés gyakorlati jelentősége elsősorban a gyógyszeriparban mutatkozik meg. Például a megállapodás alapján az USA-ban bejegyzett szabadalmi oltalmat az amerikai szabadalmi idő hátralévő részében el kell ismerni Magyarországon, azaz „átmeneti oltalomban” kell részesíteni. De a korábbi belföldi forgalomba hozatal vagy a hazai gyártás kizárja az átmeneti oltalom iránti igényt, illetve az abból fakadó jogok gyakorlását.)<sup>49</sup>

Mindezek után rátérnék arra, hogy a szellemi alkotások területének különböző részein hogyan alakult ki a jogkimerülés gyakorlata valamint, hogy ennek milyen relevanciái vannak a magyar jogrendszerben.

<sup>42</sup> 1993. évi LXXXIII. tv. hirdette ki

<sup>43</sup> 65. cikk 2. bek. értelmében az Európai Szabadalmi Egyezményhez való csatlakozást írja elő.

<sup>44</sup> Pl. a Madridi Megállapodáshoz (a közösségi védjegyekről); a Római Egyezményhez (l.: 19. l.).

<sup>45</sup> L.: a 18. cikkely értelmében „a Felek kötelezik megadják és biztosítják a szellemi tulajdonjogok megfelelő, hatékony és diszkriminációmentes védelmét. 1997. január 1-jére a szellemi tulajdon védelmének a Felek területén uralkodóhoz hasonló szintűnek kell lennie.”

<sup>46</sup> A Magyar Közlöny 1993. november 13-i, 173. számában tették közzé, az Országgyűlés 1994. február 8-án fogadta el.

<sup>47</sup> Azaz olyan, ahol van tere a tagállamok nemzeti joga számára; szemben a totális jellegűvel, amely kemény és eltérést nem engedő.

<sup>48</sup> *Ficsor Mihály: Az iparjogvédelmi jogharmonizáció módszertanáról. Jogtudományi Közlöny, 5/95., 220. o.*

<sup>49</sup> A témáról bővebben lásd: *Süimeghy Pálné – Adler Györgyné: Termékoltalom Magyarországon [Az egyes iparjogvédelmi és szerzői jogi jogszabályok módosításáról szóló 1994. évi VII. törvény ismertetése], Magyar Tudomány, 4/1994, 485–493. o.*

**Szabadalmak**

*Kialakulása*

Az Európai Unión belül először a szabadalmak területén merült fel olyan konfliktus, amely végül is „magával hozta” a jogkimerülés doktrínájának a kimondását. A probléma a már fent említett szabadalmak abszolút jogosítványai és a versenyjog összeütközéséből fakadt.

A *Parke Davis v. Probel-ügyben* (1966),<sup>50</sup> amely egy gyógyszer reexportja kapcsán indult, az Európai Bíróság az ügyben elvi (és a későbbiek nyomán kijelenthető, hogy gyakorlati) jelentőségű döntést hozott. Ugyanis kimondta, hogy a jogok fennállásának elismerése nem azonos a jogok gyakorlásával. Ez alapján pedig kijelenthető, hogy a szabadalommal kapcsolatos jogok gyakorlása a Közösség tagállamaiban történt első forgalomba hozatallal annak egész területén kimerültek. A szabadalom ettől függetlenül azonban még létezik. (Ezt nevezték a későbbiekben Parke Davis-elvnek.) Ez biztosította tulajdonképpen az egyetlen lehetőséget az Alapító okirat 85–86. cikkelyében foglaltaknak, az ipari és kereskedelmi tulajdon korlátlan érvényesítésével szemben.

Ezt a gyakorlatot fejlesztették tovább a *Centrafarm v. Sterling Drug-ügyben* (1974.),<sup>51</sup> ahol a „Negram” nevű gyógyszer kereskedelmével kapcsolatos vitát kellett megoldania a Bíróságnak.

Ez esetben a Bíróság kimondta, hogy az első forgalomba hozatallal nemcsak a szabadalmias, de a licence-jogosult jogai is kimerülnek a Közösség területén; vagyis a Bíróság megítélése szerint senki nem korlátozhatja a Közös Piacon belül az árak szabad áramlását a saját nemzeti szabadalmi oltalmára alapozva. Lényegében ebben az ügyben használta először a gyakorlatban a Bíróság a jogkimerülést mint fogalmat is.

Még tovább ment a Bíróság, amikor a *Mayssa-Gut-ügyben* (1979), amelyet egy kukoricamagokra vonatkozó oltalom és az oltalomból fakadó kizárólagos használatot biztosító licence-megállapodás kapcsán indítottak. Ebben a Bíróság alkalmazandónak mondta ki az ipari tulajdonra vonatkozó szabályokat, valamint a jogkimerülést a szabadalmazott növényfajták vonatkozásában.<sup>52</sup>

A *Merck v. Stephar-ügyben* (1981),<sup>53</sup> amely ismételtelen egy gyógyszer forgalmazása körül bonyolódott, a Bíróság úgy pontosított, hogy a jogkimerülés szempontjából a tényleges hasznosítási tevékenységet tekinti relevánsnak, nem pedig a Közösségen belüli oltalmat.

Mindezek után a Bíróság még tovább ment a *Pharmon v. Hoechst ügyben* (1984),<sup>54</sup> (amely szintén egy gyógyszer körül forgott).

Ennek kapcsán ugyanis a Bíróság álláspontja az volt, hogy a jogkimerülés nem vonatkozik azokra a termékekre, melyeket a kényszerlicence-tulajdonos (kényszerengedélyes) hozott forgalomba, ugyanis itt közel sem beszélhetünk az eredeti szabadalmi jogosult engedélyéről (a szabadalom engedélyezésének szűk értelmezésével nézve). A Bíróság álláspontja szerint,

<sup>50</sup> Case 24/67, Parke Davis and Co. v. Probel and Centrafarm [1968] ECR 55, [1968] CMLR 47; bővebben róla lásd: 7. Lj. *Tattay L.*: 84–85. o.; 39. lj. EU Law: 1047–1048. p.

<sup>51</sup> Case 15/74, Centafarm BV v. Sterling Drug Inc. [1974] ECR 1147, [1974] 2 CMLR 480; bővebben róla: lásd 7. lj. *Tattay L.*: 85–86. o., 39. lj. EU Law: 1029–1032. p.

<sup>52</sup> Bővebben róla lásd 7. lj. *Tattay L.*: 86–87. o.

<sup>53</sup> Case 187/80, [1981] ECR 2063, [1981] 3 CMLR 463., bővebben lásd 7. lj. *Tattay L.*: 87. o.

<sup>54</sup> Case 19/84, Pharmon BV v. Hoechst AG [1985] ECR 2281; bővebben róla lásd 7. lj. *Tattay L.*: 88. o., 39. lj. EU Law 1032. p.

az első forgalomba hozattal lehetőséget kell adni a szabadalmasnak arra, hogy megfelelő jövedelemhez jusson, ezt azonban a kényszerengedély nem tudja biztosítani.

A Közösségen belül azt, hogy a szabadalmak és a hozzájuk kapcsolódó termékek mennyire fontos szerepet játszanak, jól mutatja az *Európai Szabadalmi Rendszerről szóló Egyezmény*<sup>55</sup> 140. cikkelye, amely kimondja, hogy a nemzeti egyenértékűség szabályait (lásd: a „Cassis de Dijon” ügy) a használati minták kapcsán is alkalmazni kell. Valamint az, hogy a nemrégiben meghozott *Bioirányelv*<sup>56</sup> 10. cikke értelmében a jogkimerülés vonatkozik a biotechnológiai szabadalmakra is (bár bizonyos megszorításokkal.)<sup>57</sup>

### Magyarországi vonatkozások

A jogalkotók felismervén annak szükségességét, hogy ha az EU-hoz akarunk csatlakozni, szükség van a jogharmonizációra, megalkották az új szabadalmi törvényt,<sup>58</sup> melynek rendelkezései között a jogkimerülés is helyet kapott,<sup>59</sup> tekintettel az uniós gyakorlatra. (Ahogy azt a törvényjavaslat miniszteri indokolásában is lehet olvasni „kifejezetten szól a javaslat továbbá a szabadalmi jog kimerülésének – a magyar és az európai közösségi joggyakorlatban egyaránt kiformalódott – elvéről, annak hatályát a lex loci protectionis kollíziós kapcsolódó szabályából, illetve a szabadalom territorialitásából kiindulva a belföldi forgalomba hozatalra szorítva.”)<sup>60</sup>

Azzal azonban tisztában kell lennünk, hogy ez az intézmény Magyarország számára elsősorban majd az uniós csatlakozással válik igazán jelentőssé.

### Védjegyek

#### Kialakulásuk

Még a szabadalmak előtt a jogkimerülés doktrínáját alkalmazták a *Grundig-ügyben* (1966), bár annak pontos megfogalmazására csak később került sor.

A jogkimerülés „előzményének” a következőket tekinthetjük: a Bíróság érvelése szerint a Közösségen belüli szabad áruforgalmat nem akadályozhatja a francia cég (Grint) azzal, hogy megpróbálja a német cég (Grundig) párhuzamos importját megakadályozni (lényegében) burkolt versenykorlátozást alkalmazva.<sup>61</sup> Ha ugyanis a terméket olyan Közösségi államból kívánják exportálni, ahol azt jogszerűen hozták forgalomba, ebben az esetben nem lehet a behozatal ellen a francia cég által előnyben részesített módon a hazai piac védelmében fellépni.

A *Centafarm v. Winthorp-ügyben* (1974)<sup>62</sup> viszont már teljes egészében a jogkimerülésre alapozták döntésüket a bírák. (Kapcsolódva a szabadalmak között tárgyalt üggyhez, ez a

<sup>55</sup> 1973 októberében kötötték meg Münchenben, 1977-től hatályos.

<sup>56</sup> 1998. július 6-án hirdették ki.

<sup>57</sup> A Bioirányelvről lásd *dr. Tattay Levente: A biotechnológiai találmányok jogi oltalma az Európai Közösségben, Külgazdaság, Jogi melléklete* 10/99., a megszorításokról: uo. 138. o.

<sup>58</sup> A szabadalmak jogi oltalmáról szóló 1995. évi XXXIII. tv.

<sup>59</sup> *A szabadalomból eredő kizárólagos hasznosítási jog kimerülése*

20. §: „A szabadalmi oltalomból eredő kizárólagos hasznosítási jog nem terjed ki a szabadalmas által vagy az ő kifejezett hozzájárulásával belföldön forgalomba hozott termékkel kapcsolatos további cselekményekre.”

<sup>60</sup> T./486. számú törvényjavaslat a találmányok szabadalmi oltalmáról; Ea: *dr. Vastagh Pál*, Bp. 1995. február 1.

<sup>61</sup> Bővebben róla: 7. l. *Tattay L.*: 95. o.

<sup>62</sup> Case 16/74 Centafarm BV v. Winthorp BV [1974] ECR 1183, [1974] CMLR 480

per is a Negram nevű gyógyszer körül bonyolódott, bár itt a védjegyekre hivatkozva.) A döntés elsősorban a nemzeti jogszabályok által biztosított kizárólagos jogok és a Közösségen belüli szabad kereskedelem konfliktusát próbálta feloldani.

A Bíróság döntését azzal indokolta, hogy az exportáló országban lajstromozott védjegy más országba exportált árukon történő használata nem eredményezi az (eredeti) exportáló országban a védjegyhez kapcsolódó oltalom kimerülését.<sup>63</sup> Mindezeket a későbbi gyakorlat során kiterjesztették a védjegy-licence jogosultakra, a leányvállalatokra, valamint az „exkluzív” terjesztőkre is.<sup>64</sup>

Az ügynek azért van hatalmas jelentősége, mert a védjegyekkel kapcsolatban is alkalmazandónak mondta ki a jogkimerülés intézményét.

Ismerve a védjegyek gazdasági jelentőségét, ennek igen komoly anyagi vonzatai vannak.

Érdekes problémát vetett fel mindezek után 1976-ban az *EMI v. CBS-ügy*,<sup>65</sup> melyben az amerikai CBS inc. próbált hivatkozni a „Columbia” védjeggyel kapcsolatban a jogkimerülésre.

Az ügyben született döntés szerint a nem Közösségen belülről érkező árukkal szemben nem alkalmazhatók a szabad mozgás akadályozására vonatkozó alapító okirati cikkelyek (EK-szerződés régen 36., ma 30. cikkelye; régi 30. cikkely, ma összevontan más pontokkal 28–29. cikkely), mivel azok forgalma nem befolyásolja a tagállamok közötti szabad áruforgalmat. Az, hogy a védjegyjogosult az Unión kívülről érkező, azonos védjeggyel ellátott áruimportot az őt megillető jogokra hivatkozással kívánja megakadályozni, a Bíróság álláspontja szerint ez nem érinti a Közösségen belüli szabad kereskedelmet.

Így az ítélet annyiban is fontos, hogy nem mondta ki a nemzetközi jogkimerülés lehetőségét az EU-n kívüli országgal szemben.<sup>66</sup>

Ezt követően felmerült ügyben hozott döntés egy igen lényegi kérdést érintett: vonatkozik-e a jogkimerülés az átcsomagolt árukra is?

A *Hoffmann-La Roche v. Centrafarm esetben (1978)*<sup>67</sup> (amely ismét egy gyógyszer körül forgott) született döntés szerint, a Közösség országaiban védjeggyel jogszerűen megjelölt termék átcsomagolás után, új kiserelésben értékesíthető, ha az „átcsomagoló” az adott árun a védjegyet feltünteti, valamint eleget tesz más szükséges feltételeknek. Így például:

- az áru az átcsomagolás után sem lehet a fogyasztó számára megtévesztő,
- nem befolyásolhatja az eredeti termék minőségét hátrányosan,
- a terméken feltüntetik, hogy ki csomagolta át,

– valamint az átcsomagolás nem minősül a tagállamok közti burkolt kereskedelemkorlátozásnak (lásd: EK-szerződés 30. cikkely).<sup>68</sup>

A *Pfizer v. Eurim Pharm-ügy (1981)*<sup>69</sup> a későbbiekben azt is kérdésessé tette, hogy az áru átcsomagolását, állapotának, külalakjának megváltoztatását mennyiben érinti a jogkimerülés.

A Bíróság megállapításai szerint a védjegyjogosultnak nincs alapja fellépni a más tagállamokba irányuló, átcsomagolt termékimport ellen, ha azt az ő engedélyével leányvállalata teszi. Mindezek mellett azonban megkövetelhető az is, hogy az átcsomagolás ne érintse az áru belső csomagolását és a rajta feltüntetett gyártói védjegyet, valamint az, hogy egyértelműen láthatóan jelezzék az átcsomagolás tényét (pl. az új csomagoláson feltüntetik, hogy ki csomagolta át).

<sup>63</sup> Az esetről bővebben: 7. lj. *Tattay L.*: 96–97. o., 39. lj. EU Law 1033–1034. p.

<sup>64</sup> 39. lj. EU Law 1048–1050. p.

<sup>65</sup> Case 51/75 EMI Records Ltd. v. CBS UK Ltd. [1976] ECR 811, [1976]2 CMLR 235

<sup>66</sup> Bővebben róla l.: 7. lj. *Tattay L.*: 98. o.

<sup>67</sup> Case 102/77 Hoffmann–La Roche and Co. AG. v. Centrafarm Vertriebsgesellschaft Pharmazeutischer Erzeugnisse mbH [1978] ECR 1139, [1978] CMLR 217

<sup>68</sup> Bővebben róla l.: 7. lj. *Tattay L.*: 98–99. o., 39. lj. EU Law 1034–1036. p.

<sup>69</sup> Case 1/81 Pfizer v. Eurim–Pharm [1981] ECR 2913, [1981]1 CMLR 406

A fenti követelményeken túl az átsomagolás az áru eredeti állapotát sem ronthatja.<sup>70</sup>

A döntés háttérében elsősorban az a szakirodalom által is kiemelt védjegyfunkció áll, miszerint a védjegy feladata segíteni a fogyasztót az áru összetéveszthetőség-mentes megkülönböztetésében, jelen esetben származási helyének pontos behatárolásával.

(Az átsomagolásokra vonatkozik még a *Centrafarm v. American Home Products-ügy* 1978-ból,<sup>71</sup> melyben a Bíróság úgy vélte, nem történt jogsértés, mivel az átsomagoló maximálisan tiszteletben tartotta az eredeti védjegyjogosult jogait. Többek között azért is, hogy az átsomagolással a termékre került jelzéssel a gyártó jogainak érvényesítését segítette elő az import országában.)

Egészen más oldalról közelítette meg a jogkimerülés kérdését a nemrégiben született „*Silhouette*” ügy (1998),<sup>72</sup> melyben elsősorban a jogkimerülés uniós gyakorlatában értendő területi kihatásokkal foglalkoztak.

Az ügyben az ausztriai Legfelsőbb Bíróság kérte az Európai Bíróság jogértelmezését. A kérdés alapja az volt, hogy míg az Unión belül a különböző irányelvek (pl. Védjegyirányelv 5. és 7. pontja, lásd lejjebb), bírósági döntések stb. a Közösségen belüli jogkimerülést tekintik az alapnak, addig az ausztriai szabályozásban a „nemzetközi jogkimerülés” szerepel, s ez utóbbit az előbbinél lényegesen szélesebb körben lehet értelmezni.

A Bíróság válaszában arra az álláspontra helyezkedett, hogy a Védjegyirányelvben foglaltakat a tagállam nem interpretálhatja a saját (harmonizált) törvényeiben úgy, hogy az nem-közösségi államokra is kihasson, hiszen a Közösségen belüli jogkimerülésnek többek között az is a funkciója, hogy az uniós piacot védje. Így ha eddig bármelyik tagállam a védjegyekre vonatkozó jogi szabályozásában a nemzetközi jogkimerülést mondta ki, az a továbbiakban nem alkalmazható.<sup>73</sup>

Ugyancsak területi kérdéseket érintett a „*Sebago*”-ügy (1999),<sup>74</sup> amelyben azt kellett tisztázni, hogy a Sebago cég részére egy El Salvadorra megadott (cipőkre vonatkozó) licence-engedély mennyiben érvényes az Európai Közösségben.

A Bíróság azon a véleményen volt, hogy jelen esetben a védjegyjogosultnak külön kell a Közösségre vonatkozóan is engedélyt adni; az El Salvador-i licence-ben megadott importengedélyből a Közösségi importra vonatkozó beleegyezés nem keletkezik.<sup>75</sup>

Még tovább ment a Bíróság a *Zino Davidoff-ügyben* (1999),<sup>76</sup> ahol a „Cool Water” és a „Davidoff Cool Water” márkák védjegyjogosultja próbálta megakadályozni egy szingapúri cég importját a Közösségbe. Az Unión kívül csak a szingapúri cég kapott kizárólagos forgalmazási jogot a tulajdonostól ezen márkákon. A világ más országaiba csak az európai védjegyjogosult rendelkezett forgalmazási joggal, igaz, ehhez a védjegy tulajdonosának az engedélyére volt szüksége az adott országra vonatkozóan. Az ellentét abból fakadt, hogy nem volt tiszta, ha a védjegytulajdonos engedélyével a szingapúri cég szabad forgalomba

<sup>70</sup> Bővebben róla l.: 7. l.j.: *Tattay L.*: 99–100. o.

<sup>71</sup> 3/78 Centafarm BV v. American Home Products Corp. [1978] ECR 1823, [1978] 1 CMLR 326.; bővebben az ügyről l.: 39. l.j. EU Law 1036. p.

<sup>72</sup> Case 355/96 *Silhouette International Schmied GmbH & Co. KG v. Hartlauer Handelsgesellschaft mbH* [1998] 2 CMLR 953

<sup>73</sup> Az ügyről bővebben lásd: *Jochen Pagenberg*: The exhaustion principle and „*Silhouette*” case, IIC Vol. 30. No. 1/1999., 19–28. p; valamint *Irimi A. Stamatoudi and Paul L. C. Torremans*: International exhaustion in European Union in the light of „*Zino Davidoff*”: contract versus trade mark law ?, IIC Vol. 31., No. 2/2000., 125–126. p.

<sup>74</sup> Case 173/98 *Sebago Inc. and Ancienne Maison Dubois et Fils SA v. GB-Unic SA* [1999] 2 CMLR 1317

<sup>75</sup> Az ügyről bővebben lásd: 73. l.j.: *Stamatoudi and Torremans*: 126–128. p.

<sup>76</sup> *Zino Davidoff SA v. A&G Imports Ltd.* [1999] 3 All ER 711, [1999] 2 CMLR 1056; az ügy az angol Legfelsőbb Bíróságtól került az Európai Bíróság elé.

hozta ezen termékeket Szingapúrban, úgy ebbe beleértendő-e az is, hogy az egész világon forgalmazhatja a termékeket (így Európában is).

A Bíróság azon az állásponton volt, hogy jelen esetben a paralell import a Közösségbe minden akadálytól mentesen megengedett, hiszen ez a tulajdonos szerződésben már megadott engedélyéből következik.<sup>77</sup> (Bár az megjegyzendő, ebből az esetből nem következik az, hogy az Európai Unióra vonatkozóan is ki lehetne mondani az egész világra vonatkozó jogkimerülés doktrínáját!)

Végül is azt, hogy a védjegyek területén milyen nagy gyakorlati értéke van, és így mekkora szerephez jutott a jogkimerülés, jól mutatja, hogy bekerült a *Védjegyirányelvbe* (7. cikk),<sup>78</sup> valamint a Közösségi *Védjegyrendeletbe* (13. cikk).<sup>79</sup> Ez utóbbi szerint azonban nem következik be a jogkimerülés akkor, ha a védjegy tulajdonosának jogos indoka van a további értékesítés megakadályozására, valamint ha az áru adottságait, minőségét lerontották vagy megváltoztatták. Ha ez a két kizáró feltétel nem áll fenn, a jogosult nem tilthatja meg az ő védjegyével forgalmazott áru más általi értékesítését, feltéve hogy ő vagy az ő engedélyével hozták először forgalomba.

Mindennek azért van hallatlan jelentősége, mert ma az Unión belül csak a védjegyekkel kapcsolatban működik egységes közösségi oltalmi rendszer (minden tagállamra kiterjedően), melynél adott a lehetőség, hogy külső államok is bejegyeztethessék védjegyeiket.

#### *Magyarországi vonatkozások*

Amikor az új védjegyekre és földrajzi árujelzőkre vonatkozó 1997. évi XI. törvényünet<sup>80</sup> megalkották, a törvényalkotók számoltak azzal a reális eséllyel, hogy belátható időn belül csatlakozunk az Európai Unióhoz. A régebbi törvény nem tartalmazott a jogkimerülésre vonatkozó rendelkezést, de az új jogszabályban már szerepel a 16. §-ban.

Ebben lényegében mindaz szerepel, ami az európai bírósági és közösségi joggyakorlatban kikristályosodott. Megtalálható benne a jogkimerülés „általános” definíciója /16. § (1.)/, valamint hogy milyen kivételek vannak ez alól /16. § (2.)/,<sup>81</sup> mely utóbbi követi az uniós Védjegyrendelet 13. cikkében megfogalmazottakat.

A törvényalkotó azonban kiemelten fontosnak tartotta megjegyezni azt, hogy a jogkimerülés csak a belföldi forgalomba hozatalra vonatkozik, tekintettel arra, hogy „az Európai Unióhoz való csatlakozásunkig csak ilyen módon lehet a szabályt megfogalmazni”,<sup>82</sup> valamint hogy „a jogkimerülésről csak árukkal, illetve az áruk forgalomba hozatalával kapcsolatban lehet szó. Egyéb védjegyhasználati cselekmények – mint például a reklámozás vagy az üzleti levelezés – értelemszerűen nem vezetnek az oltalom kimerüléséhez.”<sup>83</sup> Mindezek

<sup>77</sup> Az ügyről bővebben lásd: 73. lj. *Stamatoudi and Torremans* 129–141. p

<sup>78</sup> 89/104 EKG irányelv a tagállamok védjegyekre vonatkozó rendelkezéseinek közelítéséről

<sup>79</sup> EU Tanács 40/94. sz. EK rendelete a Közösségi Védjegyéről (1993. december 20.); a Védjegyrendelet-ről bővebben l.: 3. lj. Az Európai Közösség kereskedelmi joga, 354–357. o.

<sup>80</sup> 1997. július 1-jétől hatályos.

<sup>81</sup> „A védjegyoltalom kimerülése 16. §

A védjegyoltalom alapján a védjegyjogosult nem tilthatja meg a védjegy használatát olyan árukkal kapcsolatban, amelyeket ő hozott belföldi forgalomba, vagy amelyeket kifejezett hozzájárulásával hoztak forgalomba belföldön.

Az (1) bekezdésben foglalt rendelkezés nem alkalmazható, ha a védjegyjogosultnak jogos érdeke fűződik ahhoz, hogy az áruk további forgalmazását ellenezze, különösen akkor, ha az áru állagát, állapotát megváltoztatták, illetve károsították.”

<sup>82</sup> T/3650. sz. törvényjavaslat a védjegyek és földrajzi árujelzők oltalmáról; Ea: *Dr. Vastagh Pál*, Bp. 1997. január, 40. o.

<sup>83</sup> Uo.

mellett a törvényalkotó, okulva az Európai Bíróság esetein, külön kiemelte, hogy az áru újracsomagolása esetén mikor nem merülnek ki a jogok, mikor léphet fel sikeresen a védjegyjogosult az őt megillető jogok alapján. Azaz, ha

– a védjegyoltalomból származó jog gyakorlása hozzájárul a tagállamok piacainak messzerészes szétválasztásához;

– az átcsomagolás az áru eredeti minőségét nem érintette hátrányosan;

– az újracsomagolt termékek forgalomba hozataláról előzetesen tájékoztatták a jogosultat;

– az új csomagoláson feltüntetik, hogy az árut ki csomagolta újra,<sup>84</sup>  
ezekben az esetekben a jog kimerüléséről van szó.

## Ipari minták

### *A közösségi gyakorlat*

Ipari mintákra vonatkozóan a jogkimerülés intézményét az Európai Bíróság először a *Nancy Kean Gifts-ügyben (1981)*<sup>85</sup> terjesztette ki, melyben a megtévesztésig hasonló női kiegészítők álltak az ügy középpontjában.

A Bíróság döntésének értelmében a jogosult csak három együttes feltétel fennállása esetén tilthatja meg a hasonló termék importját az oltalmat biztosító országba:

– a jogosult (vagy meghatalmazottja, aki vele szoros gazdasági kapcsolatban áll) engedélye vagy közreműködése nélkül hozták a terméket forgalomba;

– a mintajogosultak között nincs kartelltilalomba (I: EK-szerződés 85. szakasza) ütköző megállapodás;

– a több ütköző ipari mintát nem külön dolgozták ki vagy nem külön hozták létre őket (ha fennáll a „külön létrehozás”, az mentesítő hatású).

Az ügy jelentősége abban áll, hogy ha a három együttes feltétel valamelyike nem áll fenn, a jogosult nem tilthatja meg az importot, még olyan természetes vagy jogi személynek sem, akivel nincs a hasznosításra szerződése, mivel az sértené a Közösségen belüli szabad áruforgalmat. Ám e mellett az, aki így lehetőséget kapott a forgalmazásra, természetesen köteles tiszteletben tartani a szerzőt megillető alapvető jogokat.

Az Európai Unióban mindezekon túl az ipari mintákra vonatkozó szabályokat a 71/1998. EK irányelv a *formatervezési minták oltalmáról* rendezi, melynek a meghozatala nem volt minden nehézségtől mentes (gondolok itt pl. az autó-alkatrészekkel kapcsolatos vitákra<sup>86</sup>). A kialakult álláspont szerint: a jogkimerülés csak a beépített és összeállított termékek vonatkozásában áll fenn. Nem érvényesül azonban azokon a hajókon és repülőgépeken, amelyek átmenetileg tartózkodnak egy meghatározott országban, valamint nem vonatkozik az alkatrészekre és a tartozékokra. (A helyzetet azonban tovább bonyolíthatja az a tény, hogy az ipari minták sokszor mint védjegyek is szerepelnek, vagy a szerzői jog oltalma alá is tartoznak.)

<sup>84</sup> Uo., 39. o.

<sup>85</sup> Case 144/81 Keurkoop Bv v. Nancy Kean Gifts Bv. [1982] ECR 2853; az ügyről még l.: 7. lj. *Tattay L.*: 125. o

<sup>86</sup> Lásd: Ciara Mexicar v. Renault ügy; Volvo Eric Veng v. Brevets ügy; mindkettőről bővebben l.: 7. lj. *Tattay L.* 125–126. o.



Felismervén az ipari minták egyre növekvő jelentőségét, immáron Magyarországon is törvényi szintű<sup>87</sup> a rájuk vonatkozó szabályozás. (Mindezek háttérében többek között az áll, hogy „[a] Szellemi Tulajdon Világszervezetében (a WIPO-ban) 1999. június 6-án elfogadták az ipari minták nemzetközi lajstromozásáról szóló Hágai Megállapodás új szövegét. Hazánk az aláíró államok között volt az adott felhatalmazás alapján. A Hágai Megállapodás reformja fokozta az ipari (formatervezési) minták iránti nemzetközi érdeklődést; az új szöveg alapján a nemzetközi úton előterjesztett – Magyarországra is kiterjedő – mintaoltalmi igények számának megsokszorozódása várható hosszabb távon.”<sup>88</sup>)

Természetesen a törvényben a jogkimerülés is helyet kapott,<sup>89</sup> ám az ebből fakadó problémákat egyenlőre csak becsülni lehet.

## Szerzői jog

### Kialakulása

A szerzői jog körébe tartozó alkotások egyidősek az emberiséggel, ám a szomszédos jogok ma jellemző térhódítása már a XX. századi fejlődés eredménye. Mindezek mellett századunk végére a technikai fejlődésnek olyanok a következményei, amely mellett senki nem mehet el tétlenül. Az Európai Unió is azt az utat választotta (mint hazánk), hogy a jogfejlesztés, modernizáció mellett döntött; így megalkották többek között a számítógépes programokról,<sup>90</sup> a műholdas sugárzásról,<sup>91</sup> az adatbázisokról<sup>92</sup> szóló irányelveket.

A jogkimerülés intézménye a szerzői jog területén először a terjesztési joggal kapcsolatban merült fel. Az angol, amerikai, spanyol, osztrák, német jogban ezt a jogosultságot a jogkimerülés elve korlátozza (tekintve, hogy ezekben az országokban a terjesztési jog nem más, mint többszörözés, valamint mindaz, ami tulajdonképpen lehetővé teszi a mű közvetett úton való eljuttatását a közönséghez).

Ám ahhoz, hogy mindezen országok beépíthessék a jogrendszerükbe ezt az intézményt, szükség volt az Európai Bíróság jogfejlesztő gyakorlatára.

Így történt, hogy a Bíróság a *Deutsche Grammophon v. Metro-ügyben* (1971)<sup>93</sup> (ahol a paralell importot próbálta a német cég megakadályozni francia leányvállalatával szemben, mivel az az anyavállalatánál olcsóbban kívánt bizonyos lemezeket a piacra dobni) lényegében a Parke Davis-elvet mondta ki alkalmazandónak a szerzői jog területén; azaz a jogok léte nem azonos a jogok gyakorlásával.

A *Music-Vertrieb v. GEMA-ügyben* (1981)<sup>94</sup> már a Bíróság kimondta, hogy tulajdonképpen azonosan kezelik az ipari tulajdont és a szerzői jogot, így a jogkimerülést is mindkét területen alkalmazzák. Erre alapozva az ítéletben a Bíróság kijelentette, hogy „az EGK va-

<sup>87</sup> 2001. évi XLVIII. törvény, A formatervezési minták oltalmáról. A törvény 2002. január elsejétől hatályos.

<sup>88</sup> 2001. évi XLVIII. törvény indoklása; CompLex CD Jogtár

<sup>89</sup> „A mintaoltalom kimerülése 18. §

A mintaoltalomtól eredő kizárólagos hasznosítási jog nem terjed ki a mintaoltalom jogosultja által vagy az ő kifejezett hozzájárulásával belföldön forgalomba hozott termékkel kapcsolatos további cselekményekre.”

<sup>90</sup> 251/91EGK irányelv

<sup>91</sup> 83/93 EGK irányelv

<sup>92</sup> 9/96 EK irányelv, melyet az Európa Tanács és a Parlament együtt hozott.

<sup>93</sup> Case 78/70 Deutsche Grammophon Gesellschaft mbH v. KG Metro SB-Grossmarkte GmbH und Co. KG [1971] ECR 487, [1971] CMLR631; az ügyről bővebben l.: 39. lj. EU Law 1034–1035. p., valamint *Gyertyánfy Péter*: Szerzői jogunk és az európai integráció II., *Magyar Jog*, 9/91, 535. o.

<sup>94</sup> Cases 55 and 57/80 Music-Vertrieb Membran GmbH v. GEMA [1981] ECR 147, [1981]2 CMLR 44

lamely tagállamában *törvényi engedély* alapján való forgalomba hozatal nem minősül »first sale«-nek.”<sup>95</sup> (Ebben az esetben ez azért volt fontos, mert a Music-Vertrieb által Nagy-Britanniából az NSZK-ba behozni kívánt zenei felvételek esetén pontosan ez volt a helyzet. Ez ellen emelte fel a hangját a GEMA német jogkezelő szervezet, mondván az ilyen forgalomba hozatal sérti a szerzők jogait; így például az NSZK-ban a díjazáshoz való jogukat.)

Kimondták azt is, hogy ha a jogosult valamely tagállamban kedvezőbb feltételek mellett hozhatta volna forgalomba először a terméket, mint amelyben tette, nem tarthat igényt a díjkülönbözetre ennek alapján.

A bérleti joggal kapcsolatos jogkimerítésről döntöttek a *Warner Brothers-ügyben* (1988),<sup>96</sup> ahol arra kerestek választ, hogy a Közösség valamelyik tagországában történt első forgalomba hozatal kihat-e a másik tagországban meglévő kizárólagos szerzői jogokra (itt: adott film Nagy-Britanniában forgalomba hozott videokazettáira vonatkozik-e a jogkimerítés, ha Dániában bérbe vagy hasznkölcsonbe kívánják azt adni). A döntés értelmében a Bíróság úgy találta, ha a bérleti jogot nem ismernék el, az lényegétől fosztaná meg a szerzői jogot. Így kimondható, hogy ez a jog a példány eladásával nem merült ki! A döntés fontosságát jól érzékelteti, hogy az alkotók bevételei lényegesen nagyobbak a bérbeadásból, mint az eladásból; így őket megfosztani egy ilyen kereseti lehetőségtől igencsak méltánytalan lenne.<sup>97</sup>

Nem volt véletlen, hogy a Bíróság a már megjelent CD-k hasznkölcsonbe adása esetére is a fenti szabályt mondta ki alkalmazandónak a *Metronome Music v. Music Point Hokamp-ügy* (1998)<sup>98</sup> kapcsán.

Az *EMI Elektrola ügyben* (1989)<sup>99</sup> a védelmi idők különbségének problémájára kerestek választ. Olyan hanghordozók németországi importja körül folyt a vita, melyeket Németországban gyártottak, kizárólag Dániába exportáltak, majd Dániából kívánták az országba „visszahozni”. A probléma abból adódott, hogy míg Dániában a felvételekre vonatkozó oltalmi idő már lejárt, addig Németországban még nem. (A tagállamoknak nincs kötelezően előírt „minimális” oltalmi idő.)

„Az ítélet tisztázta, hogy ha egy EGK-országban, ahol már lejárt a védelmi idő, a művet – mint szabad művet természetesen minden szerzői engedélykérés nélkül – hanghordozón forgalomba hozták, majd bevitték egy olyan EGK-országba, ahol a védelem még fennáll, akkor az utóbbi országban érvényesíthető az ottani szerzői jogi díjigény. [...] Az első forgalomba hozatalhoz nem volt szerzői hozzájárulás, így »jogkimerítés« sem lehetett.”<sup>100</sup>

A *Coditel v. Cine Vog (Coditel I.)-ügyben* (1980),<sup>101</sup> ahol a sugárzással és továbbközvetítéssel kapcsolatos probléma vetődött fel, a Bíróság kimondta, hogy a szerzői jogok kimerülése csak az anyagi hordozón lévő műpéldányok esetében értendő (pl. importnál), a mű nem anyagi hordozón való nyilvánosságához közvetítése esetén nem. (Így a francia film alkotója nem mérte fel a németországi sugárzásra vonatkozó jogait azzal, hogy korábban a kizárólagos belgiumi vezetőkes átvitel engedélyezésére kötött szerződést.)

<sup>95</sup> Lásd: 93. lj. *Gyertyánfy P.*: 353. o.; a kényszerengedélyről a hazai jogban lásd: A találmányok szabályaival oltalmáról szóló 1995. évi XXXIII. tv 31–33. §

<sup>96</sup> Case 158/86 Warner Brothers and Metronome Video ApS v. Christiansen [1988] ECR 2605, [1990] 3 CMLR 684.

<sup>97</sup> Bővebben róla l.: 39. lj EU Law 1040. p., valamint 93. lj. *Gyertyánfy P.* 536. o

<sup>98</sup> Case 200/98 Metronome Music v. Music Point Hokamp; az ügyről bővebben: GRUR Int. 1998/7

<sup>99</sup> Case 341/87 EMI Electrola GmbH v. Patricia Im- und Export [1989] ECR 79, [1989] 2 CMLR 413; bővebben róla l.:39. lj. EU Law 1039. p., valamint

<sup>100</sup> l.: 93. lj. *Gyertyánfy P.*: 536. o

<sup>101</sup> Case 62/79 Coditel v. Ciné Vog Films SA [1980] ECR 881, [1981] 2 CMLR 362; az ügyről bővebben l.: 39. lj. EU Law 1039–1040. p., valamint 93. lj. *Gyertyánfy P.*: 538., 539. o.

A *Coditel II.-ügyben (1982)*<sup>102</sup> „[az] Európai Bíróság részletesen elemezte, hogy amikor valamely mű rendeltetésszerű használatára szinte *korlátlan számú nyilvános előadás* útján valósul meg, *másképpen kell értékelni a közönség számára közvetítést*, mint a testet öltött termékek (könyv, hanglezem, kazetta) *mechanikus többszörözése* esetén.”<sup>103</sup>

A nyilvános előadáshoz fűződő szerzői jog és a jogkimerülés kapcsolatára világított rá a *G. Basset v. SACEM-ügy (1987)*.<sup>104</sup> Ebben a Bíróságnak arról kellett nyilatkoznia, hogy ha az Angliából Franciaországba importált CD-t nyilvánosan lejátszzák, azaz felhasználják (jelen esetben diszkóban), ezért a francia jogkezelő szervezet, a SACEM mennyiben jogosult térítést felszámolni.

Az Európai Bíróság véleménye szerint, ha az adott művön a szerzői jogok forgalmazásához kapcsolódó része ki is merült, az ezen kívül fennálló többi szerzői jogra a jogkimerülés nem hat ki. Így nem érinti többek között a szerzőnek a mű nyilvános előadásához fűződő jogait sem. Az esethez kapcsolódóan: ez alapján a felhasználó köteles a jogkezelő szerv által meghatározott jogdíjat megfizetni.<sup>105</sup>

Az Unió joggyakorlatában azonban nemcsak a Bíróság munkája érdemel figyelmet, hanem az időközben megkötött szerzői és szomszédos jogokra vonatkozó egyezmények is, úgymint:

A *Számítógépi programok jogi védelméről szóló irányelvben*<sup>106</sup> kimondták, hogy a Közösségen belül a program példányának a szerző beleegyezésével történő eladásával kimerülnek a terjesztésre vonatkozó jogok, kivéve a program vagy példány következő bérbeadása engedélyezésének jogát. (4. cikkely)

A *bérbeadásról és kölcsönzésről (is) szóló irányelv*<sup>107</sup> szerint (amely előbbi már a Warner Bros.-ügy is érintett), a bérbeadásra és kölcsönzésre vonatkozó jogokat nem meríti ki a szerzői jogi vagy szomszédos jogi alkotások eladása vagy más jellegű (elidegenítéssel történő) terjesztése (ez utóbbi a műpéldányoknak a nyilvánosság számára való hozzáférhetővé tétele eladással vagy más módon). Mindezek mellett azonban megjegyzendő, hogy a számítógépes programok esetén a példány eladása csak a bérbeadással kapcsolatban nem meríti ki a további engedélyezési jogokat. /1. cikk (4.) bek., 9. cikk (2.) bek./

A mű nyilvános előadása, továbbközvetítése, a műpéldányok bérbeadása lényegében szolgáltatásnak minősül (l.: az EKSZ szerződés 60. cikkelye értelmében ugyanis olyanok, melyekért ellenszolgáltatás jár). Az 1995-ös, a szerzői és rokonjogokról az információs társadalomban szóló *Zöld Könyv*<sup>108</sup> viszont kimondta, hogy a jogkimerülés nem terjed ki a szolgáltatások engedélyezésére.

A technikai fejlődés kihívásainak megfelelően a Közösségben 1996-ban *irányelvet* fogadtak el az *adatbázisok jogi védelméről*,<sup>109</sup> melyben kijelentették, hogy az adatbázis bármelyik példányának előszöri eladása az Unión belül a további eladás engedélyezésére vonatkozó jogot kimeríti, de „az adatbázis nem példányban megtestesülő felhasználása (*»on-line*

<sup>102</sup> Case 262/81-82 *Coditel SA v. Ciné Vog Films SA* (no. 2) [1983] 1 CMLR 49; Az ügyről bővebben lásd: 93. lj. *Gyertyánfy P.*: 539. o.; 3. lj. Az Európai Unió kereskedelmi joga 345. o.; *Tattay Levente*: A versenyjogok és a szerzői jogok az Európai Unióban, 2000., kézirat (megjelenés alatt)

<sup>103</sup> Előző lj.: *Tattay L.*: 15. o.

<sup>104</sup> Case 402/85 *G. Basset v. SACEM* [1987] CMLR 173.

<sup>105</sup> Az ügyről bővebben lásd: 93. lj. *Gyertyánfy P.*: 535. o.; 3. lj. Az Európai Unió kereskedelmi joga 346. o.; 102. lj. *Tattay L.*: 15–16. o.

<sup>106</sup> 91/250 EGK irányelv, bővebben róla 3. lj. Az Európai Unió kereskedelmi joga 367–368. o.

<sup>107</sup> A bérbeadás jogáról és a kölcsönzés jogáról, valamint meghatározott, a szerzői joggal rokon jogokról a szellemi tulajdon területén szóló 92/100 EGK irányelv; bővebben róla l.: 3. lj. Az Európai Unió kereskedelmi joga 368–370. o.

<sup>108</sup> COM (95) 382 final; 1996-ban kiadták a folytatását COM (96) 568 final

<sup>109</sup> 96/9 EK, az Európai Parlament és a Tanács irányelve

service») minden esetben engedélyhez kötött, amelynek megadása nem von maga után jogkimerülést.”<sup>110</sup>

### Magyarországi vonatkozások

Hazánknak problémát jelentett az új szerzői jogi törvény meghozatala előtt, hogy a több mint százéves múltira visszatekintő szerzői jogunkat, egyéb kötelezettségeinket (pl. BUE-tagságunk; Római Egyezményhez csatlakozásunk; a Társulási Szerződésünk az EU-hoz, melyből a jogharmonizáció kötelezettsége fakad; a GATT-TRIPS Egyezmény és az Amerikai Egyesült Államokkal kötött, a szellemi alkotásokra vonatkozó szerződésünk)<sup>111</sup> és a fejlődésből fakadó, igényeknek megfelelő, szabályokat kellett „szintetizálni”. (Azzal azonban tisztában kell lennünk, ismerve az Európai Bíróság gyakorlatát, a közösségi szintű jogkimerülés társulási vagy együttműködési szerződés esetén sem lenne kötelező hazánkra.)

Ennek megfelelően egy igen „korszerű” szerzői jogi törvényt<sup>112</sup> fogadtunk el, melyben szerepel már a jogkimerülés intézménye is /23. § (5.)<sup>113</sup>/. Itt is kiemelendő, hogy a jogkimerülés csak a belföldi forgalomba hozatalra (terjesztési jogra) korlátozódik, más szerzői jogszolgáltatásokra nem vonatkozik. Így nem vonatkozik a jogkimerülés a bérbeadásra, a haszonkölcsönbeadásra és a behozatali jogra. A törvény indokolásában az előterjesztő külön kiemeli, hogy külföldi forgalomba hozatal a magyarországi kizárólagos terjesztési igényeket nem meríti ki (így a szerzőt illeti meg annak a joga, hogy behozza-e belföldre a kérdéses művet). Nem vonatkozik a jogkimerülés a követő jog (droit de suite) intézményére sem.<sup>114</sup>

### NEMZETKÖZI KITEKINTÉS AZ EURÓPAI UNIÓN KÍVÜL:

#### Japán és az Amerikai Egyesült Államok gyakorlata<sup>115 116</sup>

Az európai uniós valamint a magyar szabályozás után a teljesség kedvéért úgy érzem, kötelességem pár szót ejteni a világ másik két „tudományos-technikai nagyhatalma”, Japán és az Amerikai Egyesült Államok jogkimerüléssel kapcsolatos gyakorlatáról. (Véleményem szerint ez azért is elengedhetetlen, mivel napjainkban Európának ez a két ország a legnagyobb versenytársa.)

A lényegi különbség abból adódik, hogy más-más alapot tekintenek relevánsnak a jogkimerülés szempontjából. Amíg az Unióban a „Közösségen belüli” (Community-wide) jogkimerülés él, addig az USA-ban „hazai” (domestic exhaustion) és „nemzetközi”

<sup>110</sup> 1.:3. lj. Az Európai Unió kereskedelmi joga 375. o

<sup>111</sup> Gyertyánfy Péter: Szerzői jogunk szabályozása és a továbbfejlesztés lehetőségei; *Acta Humana*, 98/30. szám

<sup>112</sup> 1999. évi LXXVI. tv. a szerzői jogról; 1999. szeptember 1-jétől hatályos (kivéve a 20–21. §-ban foglaltakat, mely rendelkezések 2000. szeptember 1-jétől léptek életbe).

<sup>113</sup> „A terjesztés joga 23. §

(5) Ha a műpéldányt a jogosult vagy az ő kifejezett hozzájárulásával más adásvételrel vagy a tulajdonjog más módon történő átruházásával belföldön forgalomba hozta, a terjesztés joga az így forgalomba hozott műpéldány tekintetében – a bérbeadás, a haszonkölcsönbeadás és a behozatal joga kivételével – a továbbiakban nem gyakorolható.”

<sup>114</sup> T/728. sz. törvényjavaslat a szerzői jogról; Ea.: Dr. Dávid Ibolya, 1999. február

<sup>115</sup> Az alábbiakban leírtak mind S. K. Verma: Exhaustion of intellectual property rights and free trade – Article 6 of the TRIPS Agreement; IIC Vol. 29, No. 5/1998., 534–567. p. cikkén alapulnak. Az itt említett esetekről bővebben lásd a cikkben.

<sup>116</sup> Az Egyesült Államok és Kanada jogkimerüléssel kapcsolatos gyakorlatáról lásd még: Theodor H. Davis Jr.: Territoriality and exhaustion of trademark rights under the law of North Atlantic nations; The Trademark Reporter (TMR) Vol. 89., 1999. July–Aug. No. 4, 657–768. p

(international exhaustion) kimerülést különböztetnek meg, a hazait preferálva. Japánban a „területi” (territorial exhaustion) jogkimerülés gyakorlata az elfogadott.

A *japán gyakorlat* kezdetben az 1959-es Szabadalmi törvényre alapozva, minden szabadalom kapcsán külön kezelte az oltalmat országonként, érvényesítve a területiség és a szabadalmak függetlenségének az elvét.

Az 1995-ös „Aluminium wheel case” ezt a gyakorlatot bizonyos szempontból megváltoztatta. (Azért ennek az esetnek a tanulságait ismertetem, mert a cikk szerzője szerint azóta nem született más érdemi döntés.) Ebben a tokiói Legfelsőbb Bíróság többek között kimondta a szabadalmak és védjegyek vonatkozásában, hogy ha az eredeti jogosult jogai a gyártás országában kimerülnek, ez kihat a megfelelő japán partnerre, aki az eredeti árut Japánba importálta. Erre alapozva a bíróság kijelentette, hogy nem lát különbséget a hazai és a nemzetközi jogkimerülés között, így a párhuzamos importot sem lehet ilyen alapon megakadályozni. (Mindezek mellett az alkotókat mindenképpen megillető jogokat a bíróság fenntartotta.)

A bíróság ezen álláspontját azzal indokolta, hogy az egész világon forgalmazó jogosultnak alapvetően azzal kell számolnia, hogy a terméket más országokban is importálni és terjeszteni fogják. Az nem megengedhető, hogy a jogosult az importálótól követelhesse az engedélyt, hacsak nem úgy hozta forgalomba a terméket, hogy a japán forgalmazást kifejezetten megtiltotta. (Ekkor azonban az engedélynek kifejezetten meg kell határoznia az importálót és a terméket.) Így, bár Japán a területi oltalom elvét vallja, azt csak bizonyos korlátok között tartja érvényesíthetőnek.

Az *Egyesült Államok* gyakorlata a hazai jogkimerülés talaján áll. Sokáig nem vette figyelembe a nemzetközi jogkimerülés lehetőségét, melynek kérdése különböző esetek kapcsán merült fel.

A *szabadalmak* területén a jogkimerülés alapjait tulajdonképpen az 1800-as évek végének esetei rakták le (1873-as, 1890-es, 1895-ös esetek). Ezekben lényegében a szabadalmas jogainak kimerülését mondták ki, azzal a megszorítással, hogy mindez csak az Államok határain belül érvényes, az országon kívül történő eladásra nem.

1988-ban az Egyesült Államok Kongresszusa a területi jogkimerülés kiterjesztését mondta ki arra az esetre, amikor valaki külföldről hozat be olyan terméket, amely amerikai oltalom tárgyát képezi, s amely egyébként az egyesült államokbeli jogok megsértését jelentené.

Védjegyek tekintetében sem használják a nemzetközi jogkimerülést; sőt, e tekintetben az amerikai szabályozás nagyon pontosan meghatározott. Az amerikai Vámtörvény (US Tardiff Act) szerint, ha egy védjegynek amerikai a tulajdonosa, jogosultja, ebben az esetben a terméket csak az ő kifejezett írásbeli hozzájárulásával lehet az országba behozni. Az 1988-as *K-Mart v. Cartier*-ügyben a Szövetségi Legfelsőbb Bíróság kimondta, hogy ha a külföldi forgalomba licence-szerződés alapján hozták a terméket, benne az amerikai védjegytulajdonos engedélyével, akkor ezeket az árukat nem szabad a Vámtörvény hatálya alá vonni.

Mindezek mellett a Lantham Act felhívja a hazai jogkimerülés nagy problémájára a figyelmet: nem egyszer előfordult ugyanis, hogy a védjegy tulajdonosa a védjegyét több államban is bejegyeztette (az Egyesült Államokban és Európában), így párhuzamos oltalmak keletkeztek. A gond abból fakad, hogy az ilyen oltalom mellett van e másnak is lehetősége a védjegyezett árukkal kereskedni...

A többszörözéshez való jogban (copyright) is a hazai jogkimerülés nyert teret az 1976-os Copyright Act alapján. Eszerint, ha az amerikai copyright jogosult engedélye nélkül hozná be valaki a másolatokat, hangfelvételeket az országba, ez a törvény 106. cikkében rögzített, a másolatok kizárólagos forgalmazásához való jogot sértené, így ez alapján keresetindításnak van helye. Mindezek mellett ezen a jogterületen sem lehet a nemzetközi jogkimerülésről beszélni, amint ezt a *Perfums Givenchy Inc. v. Drug Empronium Inc.* esetben a bíróság rögzítette azzal, hogy elutasította az alperes azon érvelését, miszerint az első külföldi forgalomba hozatal kimerítette a jogokat.

A leírtak alapján kijelenthető, hogy akármilyen külföldi forgalomba hozatal sem érinti a jogosult Egyesült Államokban fennálló jogait, még ha a külföldi forgalmazás a jogosult engedélyével történt is. Mindezek mellett azonban a Vám törvényhez hasonlóan, a Copyright Act sem tesz különbséget az amerikai és a külföldi vállalatok tulajdonában álló amerikai székhelyű leányvállalatok között.

## VÉGEZETÜL

Számomra a fentiek összegyűjtése során nyilvánvalóvá vált, hogy a jogkimerülés intézménye elfogadott gyakorlattá vált a világon, melynek igen komoly elméleti és még komolyabb gazdasági jelentősége van. (Elég csak arra a tételre utalnom, hogy a jogok létét megkülönböztetik a jogok gyakorlásától.)

Az azonban máig vita tárgya, hogy a nemzetközi jogkimerülés e a hasznosabb, vagy az a megoldás, amely területi alapon nyugszik (nevezzék azt bárhogy is). A nemzetközi jogkimerülés mellett szól, hogy ezáltal az elmaradottabb országok fejlettebb technikákhoz juthatnak, valamint hogy szó szerint egy „világméretű” piac szabja meg az árat. Ellene szól azonban, hogy a szerzők kevésbé tudják érvényesíteni az őket megillető jogokat; valamint általa jelentősen csökken a különböző piacok száma (hiszen más-más piacot jelent Európa, Ázsia vagy Amerika). Így kevésbé lehet kiaknázni a különbségekből fakadó profitlehetőségeket, melynek (egészen messzire menve) akár társadalmi (szociális) kihatásai is lehetnek.<sup>117</sup>

Az, hogy melyik elképzelés lesz a jövő, csupán a gyakorlat tudja majd eldönteni, ezért véleményem szerint a továbbiakban is érdemes megkülönböztetett figyelemmel kísérni a jogkimerülés tanának sorsát.

<sup>117</sup> Mindezekről bővebben, valamint a jogkimerülés gazdasági vetületeivel kapcsolatban lásd a 31. lj-ben említett cikket.