

TARTALOM

Csaba László: A rendszerváltozás gazdaságtana – új lehetetlenségi tétel felé?	4
--	---

EURÓPAI UNIÓ

Hamar Judit: Magyarország külkereskedelmének jellemzői és az EU-csatlakozás várható hatásai	20
--	----

Ifj. Simon György: Az Európai Unió és a Balkán	50
---	----

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Az állam szerepe a gazdasági rendszer-változásban: átok vagy áldás? (Horst Tomann)	73
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Findrik Mária – Szilárd Imre: Nemzetközi versenyképesség – Képességek versenye (Becsky Róbert)	75
--	----

A MEHIB Rt. 1999. évi üzleti eredménye, további tervei	78
--	----

Brief Summary of the Articles	80
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Sziget Zsolt: A mini-trial eljárás mint az üzleti jogviták egyik lehetséges rendezési módja	71
--	----

Júniusi számunk

egy gazdaságelméleti írást és két, az Európai Unióhoz történő csatlakozásunkkal összefüggő tanulmányt, valamint egy tudományos tájékoztatót és egy új könyvről szóló recenziót tartalmaz. – Az első cikk egy jelenleg formálódó tudományághoz, a rendszerváltás gazdaságtanához nyújt adalékot. Tárgya egy ún. lehetlenségi tétel vizsgálata, ami igen termékenyen tud hatni egy-egy tudományra. A szerző a legeredményesebb rendszerváltó országok tapasztalatai alapján elemzi, vajon igaz-e, hogy a növekedés, a nemzetközi integráció és az érdekképviselési/participatív politika egyidejű érvényesülése megvalósíthatatlan, lehetetlen. – Az Európai Unió rovatunkban megjelenő első elemzés Magyarország külkereskedelmének jellemzőit tekinti át, felmelve, hogy az elmúlt évtizedben végbement változások alapján milyen mértékben teljesültek az EU-csatlakozáshoz velünk szemben támasztott követelmények. A szerző felhasználja azt a – folyóiratunkban is megjelent – tanulmánysorozatot, amely három dél-európai ország és Írország EU-ba történt belépésének ilyen tárgyú tapasztalatait dolgozta fel. Arra a megállapításra jut, hogy a csatlakozási követelmények teljesítésében a külkereskedelemben nem csak hogy jól állunk, de számos vonatkozásban – a gazdaság nyitottságát, az EU-ba integrálódás fokát, a strukturális átrendeződést, a külföldi működő tőke szerepét tekintve – nemcsak utolértük, hanem meghaladtuk azt a szintet, amelyen a felvételük idején a dél-európai országok álltak. – Az EU-csatlakozás reménye a balkáni országokat is elérte. Reális csatlakozási esélye belátható időn belül Szlovénia mellett Romániának és Bulgáriának van. Cikkünk szerzője, a KSH munkatársa statisztikai mutatók alapján a térség valamennyi országának makrogazdasági helyzetéről áttekintést és értékelést ad.

A szerkesztő

A rendszerváltozás gazdaságtana – új lehetetlenségi tétel felé?

CSABA LÁSZLÓ

*Minden tudomány szak felnőtté válásának mércéje, hogy adatok, tények összegyűjtésén és rendszerezésén túl bizonyos események/megoldások lehetetlenségét prediktív erővel tudja kimutatni. A közgazdaságtanban Arrow, Mundell-Fleming, Obstfeld-Taylor mutatott ki ilyen összefüggéseket. A jelen cikk a rendszerváltozás kapcsán két ilyen tételt vizsgál meg. Igaz-e, hogy jó közgazdaságtani recepttel rossz eredményt értek el térségünkben? Másfelől: igaz-e, hogy a növekedés, a nemzetközi integráció és az érdekképviseleti/participatív politika közt is a három elemből egyszerre csak kettő érvényesülhet? Ha igen, ez bizonyítja a Giddens-Korten pártolta harmadik út lehetetlenségét növekvő jólét mellett.**

A XX. század gondolkodásmódját a társadalmi tervezetek lényegében korlátlan megvalósíthatóságába vetett hit hatotta át. A rizsföldek kőkorszaki szocializmusától a svéd modellig terjed azon – különböző fokú tiszteletre méltó – elképzelések sora, amelyekben csak az a közös, hogy céljuk a „múltat végképp eltörölni”, továbbá egy kiütlőik által helyesnek vélt, és többnyire íróasztal mellett megkonstruált modell gyakorlati alkalmazása volt. S bár sokféle érvelést lehet felhozni amellett, hogy ily módon szükségképp pusztító erőket hoznak mozgásba (Hayek, 1992), amelyek végső fokon az emberiség – vagy legalábbis a kísérleti alanyok – jólétét, rosszabb esetben túlélését veszélyeztetik, nehéz kétségbe vonni azt a meglátást, hogy térségünkben a spontán rend, a piacgazdaság bevezetésének tervszerű kísérletére került sor az 1989-et követő évtizedben. Ezért végső fokon talán nem is annyira meglepő, mint némelyek (például Gregory, 1999) vélik, hogy a rendszerváltozásban a növekedés még mindig kivételnek számít, hogy a jólét még az élenjáró országokban sem mindenkinek jut osztályrészül, hogy a régi rendszer közismert torzulásainak leküzdésével nem szabadultak fel azok a hatalmas hatékonysági és növekedési tartalékok, amelyek alapján a fordulat idején a közélet túlnyomó része az új gazdasági csodát, a második világháborút követő fellendülés megismétlését várta. Ma már közismertnek mondható – legalábbis a szakközvélemény számára – az, hogy a szovjet modell és a reformszocializmus *nem egyensúlyi állapotban lévő* gazdaságokat hagyott maga után, még ha ez a hivatalt kimutatásokban nem is jelent meg közvetlenül. Az is sokoldalú bizonyítást nyert, hogy

* Az MTA IX. Osztályának tudományos ülészakán (Budapest, 2000. május 12.) elhangzott előadás alapján készült. Az előadás előzményei megvitatásra kerültek a Freie Universitaet Berlin Ringvorlesung sorozatán (Berlin, 1999. okt. 25.) és az Université Pierre Mendès - France, Grenoble, Espace Europe „Trajectoires de transition a l'Est” c. nemzetközi konferenciáján (1999. dec. 10–11.). Köszönettel tartozom a résztvevők átdolgozásra sarkalló észrevételeiért, amit a jelen dolgozat megfogalmazása során meg is fogadtam. Az ülések előadásait gyűjteményes kötetben is megjelenteti az MTA a jövőben.

Csaba László, egyetemi tanár, a Kopint-Datorg Rt. tudományos tanácsadója és az EACES/Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság elnöke.

a régi rendszer koordinációs mechanizmusainak megbénulása, majd szétesése szükségképp nem adhatta és nem is adta át a helyét a modern piacgazdaság intézményrendszerének, hiszen azt részint tudatosan, részint öntanulás révén, az informális intézmények bejáratódásával létre kellett hívni és működni hagyni. Ezen intézmények híján ugyanis sem mikro-, sem makroszinten nem jöhetett és nem is jött létre a szűkös eszközök korábbiaknál hatékonyabb kombinációjának föltételrendszere, és az ezt megalapozó ösztönző és szankcionáló rendszer. Mint az 1. táblázat adataiból kitűnik, kivételszámba megy a „válság előtti szint” jelentős meghaladása, ugyanakkor egyáltalán nem megy kivételszámba az „utolsó békeév” teljesítményétől egyharmad-, sőt felerészben elmaradó aktivitási szint. Mi történt itt?

Nem kívánok e helyütt statisztikai elemzésbe bocsátkozni, mert azt egy párhuzamosan megjelenő másik írásom (*Csaba, 2000*) teszi meg. Az alkalomhoz illően inkább elméleti jellegű kérdéseket feszegetnék, nevezetesen azt, hogy milyen felismerésekkel gazdagíthatja ez a kedvezőtlen tapasztalat az elméleti közgazdaságtant?

Lehetetlenségi tételek a közgazdaságtanban

Ha a XX. század társadalmi gondolkodását az utópiák többé-kevésbé korlátlan megvalósíthatóságába vetett kvázi-vallásos hit jellemezte („a határ a csillagos ég”, „mindent lehet, csak akarni kell”), akkor a tudományban a helyzet fordítva áll. Egyebek mellett épp az igazolja egy-egy diszciplína valódi tudománygá érlelődését, hogy a természettudományokhoz hasonlóan bizonyítható vagy cáfolható megállapításokra jut, a művelői által összegyűjtött tényanyagot egységes szemléleti keretbe rendezve tudja értelmezni, ennek alapján prediktív erejű kijelentésekre képes. És persze: hogy világosan le tudja határolni saját illetékességi körét, továbbá, hogy utóbbin belül is határokat tud kijelölni. Közismert e tekintetben a természettudományban *Einstein* felismerése a fénysebességről, vagy *Kelviné* az abszolút mínusz nulla fokról.

A közgazdaságtanban a XX. század legfőbb teljesítménye – *William Baumol* (2000, 30–31. o.) összegző visszatekintése szerint – az átfogó elmélet, a tényanyag ezen alapuló elemzése és a (makro- és mikroszintű) alkalmazás hármasa, ezek kölcsönhatása volt. Hasonló értékelésre jut más helyütt *Robert Solow* (2000, 151. o.). Szerinte a közgazdaságtan szíve a makroökonómia volt és maradt „a lehető legjobb okból: mert meg kell értenünk a folyó eseményeket, különösen a kellemetleneket, és képesnek kell maradnunk, hogy a befolyásolásukat célzó politikára tegyünk javaslatot – hisz a jóindulatú semmittevés is politika. Ugyanez okból a makroökonómia sosem lehet egészen egzakt, hisz analógiával és empirikus alkalmazásokkal is dolgozik. Így aztán a makroelméletre jellemző marad a jövőben is az empirikus munkához való szoros kötődés.”

Ez a rendszerváltozás összefüggésében azt jelenti, hogy a megfigyelt jelenségekre magyarázatot kell tudni adni a közgazdasági elmélet keretein belül maradva. Másfelől a tényanyag alapján elméleti igényű, azaz általánosítható megállapításokra kell jutnunk.

A téma irodalmának áttekintése alapján ma már viszonylag egyértelműen leírható (*Bara–Szabó, szerk., 2000, 7., 9. és 10. fejezet*), hogy csak azok az országok álltak a növekedési pályára, amelyek a stabilizálás, a liberalizálás, a privatizálás és a pénzügyi intézmények kiépítése alkotta négyfokozatú lépcsősoron végigmentek. Azt nem állíthatjuk, hogy bármiféle történelmi vagy más *szükségyszerűség* bármely országot *automatikus*an eljuttatna az alacsonyabbról a magasabb fokozatokra. Az azonban kétségtelen (*2. táblázat*), hogy defláció nélkül sehol sem volt növekedés, továbbá, hogy a deflációnak meglehetősen ortodox és egysíkú terápiája volt mindenütt. Az újítási kísérletek nemigen váltak be – hacsak az angol és a francia gyarmati rendszerből származó valutatanács újrafelfedezését nem tekintjük elméleti újításnak.

A bruttó hazai termék alakulása az átalakuló országokban, 1980–1998 között
(Évi átlag, százalék, 1989=100%)

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Közép- és Kelet-Európa	88.7	94.8	97.8	99.4	100.8	100.0	93.2	82.9	79.3	79.0	82.1	86.8	901	92.1	93.5
Albánia	79.4	88.2	93.1	92.4	91.0	100.0	90.0	64.8	60.1	65.9	71.4	80.9	88.2	82.0	88.6
Bosznia-Hercegovina
Bulgária	76.2	89.9	93.6	99.3	101.9	100.0	90.9	83.3	77.2	76.1	77.5	79.7	71.6	66.6	69.0
Horvátország	99.0	99.8	102.6	102.5	101.6	100.0	92.9	73.3	64.7	59.5	63.0	67.3	71.4	76.0	78.1
Cseh Köztársaság	..	91.3	93.2	93.7	95.7	100.0	98.8	87.4	84.6	85.0	87.8	93.4	97.0	98.0	95.8
Magyarország	86.3	94.1	95.5	99.4	99.3	100.0	96.5	85.0	82.4	81.9	84.4	85.6	86.8	90.7	95.3
Lengyelország	91.1	90.3	94.1	95.9	99.8	100.0	88.4	82.2	84.4	87.6	92.1	98.6	104.5	111.7	117.1
Románia	88.5	103.4	105.8	106.7	106.2	100.0	94.4	82.2	75.0	76.2	79.2	84.8	88.2	82.1	76.1
Szlovákia	..	91.0	94.8	97.1	99.0	100.0	97.5	83.3	77.9	75.1	78.7	84.2	89.7	95.6	99.8
Szlovénia	98.9	100.9	104.1	103.5	100.5	100.0	91.9	83.7	79.1	81.4	85.7	89.3	92.4	96.6	100.4
Macedónia	93.3	96.0	102.7	101.4	98.1	100.0	89.8	83.5	76.8	69.9	68.6	67.8	68.3	69.3	71.3
Szerbia-Montenegró	95.7	98.7	101.4	100.2	98.8	100.0	92.1	81.4	58.7	40.6	41.7	44.2	46.8	50.3	51.6
Balti Államok	67.8	81.4	85.6	89.0	96.0	100.0	97.8	89.9	67.9	58.2	55.2	56.4	58.8	63.7	66.5
Észtország	74.5	85.7	88.2	89.2	93.4	100.0	91.9	82.7	71.0	65.0	63.7	66.4	69.0	76.3	79.4
Lettország	68.5	81.3	85.1	89.0	93.6	100.0	102.9	92.2	60.1	51.1	51.5	51.0	52.7	57.3	59.3
Litvánia	67.4	79.8	84.9	88.9	98.4	100.0	96.7	91.2	71.8	60.2	54.3	56.1	58.7	63.0	66.2
FÁK	77.5	90.4	92.4	93.9	98.1	100.0	96.8	90.9	78.0	70.4	60.3	59.9	55.0	55.6	54.0
Örményország	73.5	95.9	97.7	94.5	92.2	100.0	94.5	83.4	48.6	44.3	46.7	49.9	52.8	54.6	58.5
Azerbajdzsán	79.6	98.8	100.6	105.1	109.7	100.0	88.3	87.7	67.9	52.2	41.9	37.0	37.4	39.6	43.6
Belorusszia	65.7	85.2	88.9	91.3	92.4	100.0	98.0	96.8	87.5	80.8	70.6	63.3	65.1	72.6	78.6
Grúzia	79.4	100.0	98.8	96.8	103.6	100.0	84.9	67.0	36.9	26.1	23.4	24.0	26.6	29.7	30.6
Kazahsztán	87.0	90.8	92.3	92.1	100.1	100.0	99.0	88.1	83.4	75.8	66.2	60.8	61.1	62.1	60.6
Kirgízia	69.1	82.9	83.6	84.7	95.6	100.0	104.8	96.5	83.2	70.3	56.2	53.1	56.9	62.5	63.7
Moldova	72.1	82.6	89.2	90.3	91.9	100.0	97.6	80.5	57.2	56.5	39.0	38.3	35.3	35.9	32.8
Oroszország	78.1	90.7	92.9	94.2	98.4	100.0	97.0	92.2	78.8	71.9	62.8	60.2	58.1	58.7	56.0
Tádzsikisztán	80.8	91.8	95.0	93.9	106.9	100.0	100.2	91.7	62.1	52.0	40.9	35.8	29.8	30.3	32.0
Türkmenisztán	80.7	89.5	93.4	97.1	107.5	100.0	101.8	97.0	82.5	83.7	69.2	64.2	68.5	60.7	63.8
Ukrajna	75.0	88.7	90.0	93.4	95.2	100.0	96.4	88.0	79.2	68.0	52.4	46.0	41.4	40.1	39.4
Üzbegisztán	76.0	88.1	88.0	88.4	97.0	100.0	99.2	98.7	87.7	85.7	81.2	80.5	81.9	86.1	89.9
Összesen:	80.3	91.4	93.7	95.2	98.7	100.0	95.9	88.8	78.1	72.43	65.9	64.7	64.3	65.3	64.6
<i>Régiók és megszünt államok</i>															
Közép-Európa	88.6	92.2	95.1	97.3	99.6	100.0	93.3	84.1	83.2	84.6	88.2	93.3	97.7	102.6	105.9
Délkelet-Európa	88.8	99.3	102.4	103.1	102.9	100.0	93.1	80.7	71.4	86.4	70.8	75.2	76.6	73.6	71.7
Csehszlovákia	84.9	92.7	95.1	97.0	99.3	100.0	98.5	84.4	78.80
Jugoszlávia	97.7	99.5	103.0	101.0	99.4	100.0
volt Szovjetunió	77.3	90.1	92.2	93.8	98.0	100.0	96.8	90.8	77.7	70.1	60.2	56.9	55.1	55.8	54.4
volt NDK	100.0	84.5	86.3	73.6	80.4	88.2	92.0	95.0	96.6	98.5

Az áremelkedések az átalakuló országokban (1989–1998)
(Évi átlag, százalék)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Albánia	35.5	193.1	85.0	21.5	8.0	12.7	33.1	20.3
Bosznia-Hercegovina	36.8	594.0	116.2	64218.3	38825.1	553.5	-12.1	-21.2	11.8	4.9
Bulgária	6.4	23.8	338.5	91.3	72.9	96.2	62.1	1223.1	1082.6	22.2
Horvátország	1200.0	609.5	123.0	663.6	1516.6	97.5	2.0	3.6	3.7	5.9
Cseh Köztársaság	1.4	9.9	56.7	11.1	20.8	10.0	9.1	8.9	8.4	10.6
Magyarország	17.0	28.9	35.0	23.0	22.6	19.1	28.5	23.6	18.4	14.2
Lengyelország	264.3	585.8	70.3	45.3	36.9	33.2	28.1	19.8	15.1	11.7
Románia	1.1	5.1	170.2	210.7	256.2	137.1	32.2	38.8	154.9	59.3
Szlovákia	1.3	10.4	61.2	10.2	23.1	13.4	10.0	6.0	6.2	6.7
Szlovénia	1285.3	551.6	115.0	207.3	31.7	21.0	13.5	9.9	8.4	7.9
Macedónia	1246.0	608.4	114.9	1505.5	353.1	121.0	16.9	4.1	3.6	1.0
Szerbia-Montenegró	1265.0	580.0	122.0	8926.0	2.2E+14	7.9E+10	71.8	90.5	23.2	30.4
Észtország	4.0	18.0	202.0	1078.2	89.6	47.9	28.9	23.1	11.1	10.6
Lettország	5.2	10.9	172.2	951.2	109.1	35.7	25.0	17.7	8.5	4.7
Litvánia	2.1	9.1	216.4	1020.5	410.1	72.0	39.5	24.7	8.8	5.1
Örményország	0.8	6.9	174.1	728.7	3731.8	4964.0	175.5	18.7	13.8	8.7
Azerbajdzsán	0.5	6.1	106.6	912.6	1129.7	1663.9	411.5	19.8	3.6	-0.8
Belorusszia	1.7	5.5	98.6	971.2	1190.9	2219.6	709.3	52.7	63.9	73.2
Grúzia	0.9	4.2	78.7	1176.9	4084.9	22470.6	177.6	39.4	6.9	3.6
Kazahsztán	1.8	5.6	114.5	1504.3	1662.7	1879.5	175.9	39.1	17.4	7.3
Kirgízia	1.6	5.5	113.9	854.6	1208.7	278.1	42.9	30.3	25.5	12.1
Moldova	1.1	5.7	114.4	1308.0	1751.0	486.4	29.9	23.5	11.8	7.7
Oroszország	2.5	5.3	100.3	1528.7	875.0	309.0	197.4	47.8	14.7	27.8
Tádzsikisztán	1.7	5.9	112.9	822.0	2884.8	350.3	682.1	422.4	85.4	43.1
Türkmenisztán	2.5	5.7	8.5	483.2	3128.4	2562.1	1105.3	714.0	83.7	16.8
Ukrajna	2.0	5.4	94.0	1209.6	4734.9	891.2	376.7	80.2	15.9	10.6
Üzbegisztán	0.7	5.8	97.3	414.5	1231.8	1550.0	315.5	56.3	73.2	17.7

Forrás: EGB (1999), 133. o.

Az is kétségtelen, hogy az Európa Bank átalakulási mutatói (EBRD, 1999), köztük a magánszektor részarányát és a pénzügyi liberalizációt mutatók, bizony igen jól közelítik a reálgazdasági teljesítmények alakulását. Szó sincs arról, mint némelyek korábban vélték, hogy a tulajdoni átalakulás vagy a liberalizáció hosszabb távon közömbös lenne a rendszerváltozás sikere, a növekedés feltételeinek kialakulása szempontjából. Ez akkor is igaz, ha egy-egy kiragadott elem önmagában nem sokat mond. Például az orosz bennfentes privatizáció ugyan magántulajdont teremtett, de hatékony és tartós fejlődést biztosítót aligha (Wolosky, 2000; Hanson, 1999). Ez jórészt épp abból adódik, hogy a piaci rend komplex egész, amit nem lehet tervmutatószámok részteljesítésével, iteratív módon közelíteni. Épp ez – a keretfeltételek hiánya – rontja le a tulajdoni átrendezés hatását.

A következőkben azt szemléltetjük, hogy mit adhat eddigi ismereteinkhez a *lehetetlenségi tétel/ek* bevezetése. Elsőként érdemes a kategóriát meghatározni. Lehetetlenségi tételnek hívjuk azokat az összefüggéseket, amelyek kézenfekvő, mindenki által pártolt (eleminek tekinthető) követelmények *egyidejű* elérhetőségének *objektív kizártságát* jelentik.

Közismerten *Kenneth Arrow* (1950) volt az első, aki efféle tételt állított föl a közgazdaságtanban, amiben lényegét tekintve a társadalmi szintű jóléti célfüggvény hiányát, azaz az egyéni preferenciák „felösszesíthetetlenségét” bizonyította nem-diktatórikus, azaz szabad választáson alapuló rendszerekben. Ez a következőket jelenti:

1. minden logikailag létező preferencia egyértelműen összerendezhető;
2. ezek közt monotonitás áll fenn, azaz ha egy valaki jobban jár egy elrendezésnél, az társadalmilag is hatékonyabbnak minősül;
3. az irreleváns alternatívák függetlenek, vagyis az egyéni és a társadalmi hasznosság egy irányban mozog;
4. egyetlen egyén sem kényszerítheti preferenciáit másokra;
5. nincs olyan ágens, aki egymaga mindenki más fölébe helyezhetne egy preferencia-rendszert.

Arrow idézett művében (és a *Palgrave* 1987/I. kötetben közölt saját összegzésében) matematikailag bizonyítja, hogy az őt – ártatlannak tűnő – föltevés *egyidejűleg nem teljesülhet*. Ez nem kevesebbet jelent, mint azt, hogy az egy időben sokat hangoztatott ösztársadalmi (más korban nemzetgazdasági) érdek önállóan nem létezik, csak a politikai folyamatban kiérlelődő végeredményt minősítjük utólag annak. Nyilvánvaló, mily messze vezető következményei vannak például az optimáló és az újraelosztó tervezetek számára e fölismerésnek.

Hasonló jellegű felismerésre jutott a tavalyi Nobel-díjas *Robert Mundell* (1963) és tőle függetlenül az 1976-ban elhunyt skót *Robert Fleming* (1962) is. A ma már minden nemzetközizgazdaságtan-könyvbe bekerült felismerés azt mondja ki, hogy *három „elemi jó”*, azaz a rögzített árfolyam, a tőkeáramlás szabadsága és a nemzeti monetáris politika szuverenitása *egyidejűleg nem tartható fenn*. E háromból egyidejűleg rendre csak kettő érhető el. Nem is muszáj az Európai Gazdasági és Monetáris Unió immár belátható közelségben lévő kihívására gondolnunk ahhoz, hogy belássuk, milyen súlyos gondolat ez, főleg ha valaki hisz a monetáris politika foglalkoztatáserkentő és sokk-felszívó képességében, mi több, azt fejlődés-gazdaságtani szempontból erénynek is minősíti.

Egy ismét más lehetetlenségi tételt állított föl a nyitott gazdaságok makroökonomiájának két kiváló művelője, *Obfeldt* és *Taylor* (1998). Szerintük a *nemzetállam*, a teljesen integrálódott *nemzetközi gazdaság* és az érdekképviseletet előtérbe állító *tömegpolitika* között áll fenn hasonló hármasság, azaz egyszerre csak kettő érvényesülhet közülük.

A seattle-i forró WTO-forduló 1999 novemberében kézzel foghatóvá tette, hogy az említett hármas valóban nem egyeztethető össze problémamentesen.

A szakirodalomban hipotetikus jelleggel két fő megoldást javasoltak a fenti ellentmondásra. Az egyik megoldás (*Friedman, Th*, 1999, 87. old.) az ún. *arany kényszerzubony* feltöltése lenne, amit kevésbé látványos megfogalmazásban magunk mint az OECD-országok gazdaságpolitikai konszenzusát értelmezzük. E szerint a különbség – *Friedman* szavaival – a Coke és a Pepsi közti választásra szűkül, azaz részletekben, nüanszokban, indoklásban, csomagolásban van ugyan különbség, a lényeg azért mindig ugyanaz. Olaszország, Görögország vagy Franciaország megtérése a maastrichti ortodoxia aklába, vagy a malaysiai tőkekorlátozások 1999. szeptemberi föloldása jelképes értékű e tekintetben.

A másik megoldás a Harvard jeles elemzője, *Dani Rodrik* (2000, 184–5. o.) pártolta *globális föderalizmus* lehetne. Ez végső fokon az 1945-ben megálmodott és a 90-es években fokozatosan és részlegesen új életre kelő nemzetközi rend keretében képzeletben el – hosszú távon – a megoldást. Itt a participatív demokrácia fönmarad, és az érdekkonfliktusok „szövetségi”, azaz nemzetközi fórumokon egyenlítődnének ki. Ebben a változtatban nem lennének arisztokratikus, „egyenlőbb”, a mezei képviselővel azonos értelemben senkinek el nem számoltatható szervek, mint jelenleg az Európai Központi Bank, vagy egyes országok alkotmánybírósága. Épp az motiválja a javaslatot, hogy el kívánja kerülni azt a máris látható irányzatot, hogy egyre több szervezet és szabályalkotó – például a nemzetközi könyvvizsgálói szabályok vagy a nyilvánosságra hozási kötelezettségek kialakítói – kívül kerül a demokratikus folyamaton. *Rodrik* persze maga is csak hosszú távon lát esélyt javaslatának megfogadására, azt pedig föl se veti, hogy kisebb országoknak mekkora demokratikus súlya, beleszólása lehetne és miképp. Ez utóbbi kérdések jelentőségére épp az EU jelenleg folyó kormányközi értekezletének napirendje hívja föl a figyelmet.

A következőkben két lehetetlenségi tételt fogalmazunk meg a rendszerváltozás összefüggésében. Az egyik szerint a modern közgazdaságtan *nem tud érdemi válaszokat adni* a térség válságára, műtétei rendre sikerülnek, csak a beteg hal meg közben. A másik szerint a rendszerváltó országok esetében a *növekedés*, a nemzetközi *integrálódás* és az *öntörvényei* követő, a választói érdekcsoportok igényeire közvetlen reagáló *tömegdemokrácia* közt tételezhető lehetetlenségi összefüggés.

A műtét sikerült – a beteg meghalt?

Ha a 3. és a 4. táblázat adatait megvizsgáljuk, könnyen érthetővé válik a térségben elterjedt elégedetlenség érzése. Ha fölidézzük azt, hogy a szovjet rendszerrel szemben nem elsősorban az emberjogi, hanem a gazdasági jellegű elégedetlenség volt mozgósító erejű már 1953 óta, akkor bizony a fogyasztási kiadások az elmaradt csoda jeleit mutatják. Sőt, egyes esetekben – például Moldova – nyilván a kormányzat gyengesége, más esetekben – Észtország, Horvátország, Lengyelország – a fizetési mérleg ezzel egyidejűleg megjelent és tartósnak bizonyuló hiánya teszi e „vívmányt” kétes értékűvé. A beruházások sok esetben – főleg a közfigyelem és az általánosítások középpontjában álló orosz esetben – mélyrepülésbe fogtak, ami nem sok jót jelent a jövő növekedése számára. Néhány kivétel – Szlovénia, Magyarország, Lengyelország, Észtország – épp csekély számával hívja föl magára a figyelmet. Miközben a számsorok tanulmányozása inkább az általánosítások korlátaira int, a felsoroltak legalábbis érthetővé teszik a nemzetközi elemzéseknek azt a (fő) áramát, ami a kiábrándultság alaphangján szól.

A fogyasztási reálkiadások az átalakuló országokban, 1980–1998
(1989=100%)

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgária	100.0	100.6	92.3	89.4	86.2	82.3	80.7	75.3	64.0	..
Horvátország	100.2	87.2	85.3	92.0	106.6	109.2
Cseh Köztársaság	91.3	93.1	100.0	104.9	81.0	88.2	90.4	92.6	96.5	102.5	103.2	101.7
Magyarország	92.2	99.2	101.5	104.9	102.0	100.0	97.3	92.2	92.8	97.9	95.6	89.3	86.6	88.6	..
Lengyelország	108.0	105.1	109.3	111.8	114.7	100.0	88.3	94.9	98.2	103.0	106.9	110.4	118.4	125.6	..
Románia	83.9	85.4	85.8	88.7	90.6	100.0	108.9	96.0	90.7	91.8	95.3	105.5	112.9	108.0	104.1
Szlovákia	..	81.8	85.4	89.2	92.1	100.0	103.3	76.9	75.6	74.3	71.6	73.9	82.0	85.5	88.5
Szlovénia	100.0	91.6	88.8	99.1	102.6	110.2	113.1	117.2	..
Észtország	100.1	101.2	110.4	116.5	124.4	131.9
Lettország	100.0	76.7	49.2	46.5	47.4	47.0	50.8	52.7	..
Litvánia	100.0	102.6	112.3	..
Örményország	100.0	97.4	84.9	66.4	68.9	74.5	76.8	81.5	..
Azerbajdzsán	100.0	80.3	78.0	84.3	93.2	..
Belorusszia	100.0	93.4	84.0	82.1	72.1	65.3	67.4	73.8	..
Grúzia	100.0	79.2	77.1	45.4	42.4	46.1
Kazahsztán	100.0	96.8	96.1	84.9	67.7	55.1	51.2	51.8	..
Kirgízia	100.0	87.2	77.1	62.0	52.0	55.3	50.8	50.4
Moldova	100.0	82.6	90.3	99.8	111.6	105.3
Oroszország	100.0	93.9	89.0	88.1	85.4	83.1	81.3	82.6	80.3
Ukrajna	100.0	94.3	88.6	72.0	65.0	62.6	57.4	59.3	..

Forrás: EGB (1999), 129. o.

A tőkeberuházások az átalakuló gazdaságokban, 1980–1998
(1989 = 100%)

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgária	100.0	100.0	80.0	74.1	61.2	61.9	71.8	56.6	44.1	..
Horvátország	100.0	88.5	94.5	93.6	108.2
Cseh Köztársaság	93.4	99.4	100.0	97.9	80.5	87.7	81.0	95.0	114.9	124.9	118.8	114.4
Magyarország	114.7	94.6	100.8	110.7	100.6	100.0	92.9	83.1	81.0	82.6	92.9	88.9	94.8	103.6	115.4
Lengyelország	124.6	111.4	116.4	116.5	126.5	100.0	75.2	71.9	73.6	75.7	82.6	96.2	115.2	140.1	..
Románia	163.7	161.5	163.3	161.0	157.6	100.0	64.4	44.0	48.9	52.9	63.9	68.3	72.2	70.1	57.4
Szlovákia	100.0	74.8	71.5	68.5	64.7	64.6	90.3	103.3	114.7
Szlovénia	100.0	88.5	77.1	85.4	97.4	113.8	124.2	138.3	..
Észtország	100.0	106.2	110.5	123.1	144.6	156.3
Lettország	100.0	36.1	25.7	21.6	21.8	23.7	29.0	32.2	..
Litvánia	100.0	110.9	137.0	..
Örményország	100.0	67.0	8.6	7.9	11.5	9.5	10.5	11.7	..
Azerbajdzsán	100.0	61.0	115.3	94.5	199.8	333.7	..
Belorusszia	100.0	105.3	85.6	79.1	68.3	48.1	46.6	57.4	..
Grúzia	100.0	86.3	49.2	18.5	133.4	219.9
Kazahsztán	100.0	74.2	61.9	44.2	39.2	24.3	18.5	19.1	..
Kirgízia	100.0	70.7	55.3	39.3	63.2	54.9	38.7	33.1
Moldova	100.0	56.5	54.5	68.1	64.9	64.8
Oroszország	100.0	84.5	49.4	36.7	27.1	25.1	20.9	19.9	18.5
Ukrajna	100.0	81.6	69.3	48.2	28.4	19.7	15.2	14.2	..

Forrás: EGB (1999), 129. o.

Ebben a kórusban az egyik hang a *neoliberalizmust* kárhoztatja. E szerint az állammal és a szabályozással kapcsolatos negativisztikus álláspont közvetlen felelőssé tehető azért, hogy az átalakulás az indokoltnál is nagyobb költségekkel járt és főleg depresszióba vezetett (*Poznanski*, 1999). Egy másik megközelítés arra hívja föl a figyelmet, hogy az átalakulásban *sokkal több* – főleg lakosságárányosan – *a kudarc, mint a siker*; a többség számára a demonetizálódás, a korrupció és a kizsigerelő-rabló államhatalom, no meg a maffiagazdaság jelentik a mindennapokat (*Samson*, 1999). Különösen a társtudományok részéről gyakori a szűk gazdasági megközelítés kárhoztatása, és gyakorta követelik a társtudományi eredmények jobb hasznosítását.

Ez utóbbi természetesen indokolt követelmény. Azonban világosan ki kell jelölni a *diszciplináris határokat* is, különösen ha arra gondolunk, amit a chicagói egyetem professzora, *Edward Lazear* (2000) nagy hatású cikkében mint gazdasági imperializmus tárgyal, azaz a közgazdaságtan hihetetlen terjedését más, korábban általa nem érintett területekre. Mint a cikk részletesen dokumentálja, a káderpolitikától az egészségügyig, a vallástól a gyermekvállalási hajlandóság elemzéséig terjed azon témák köre, ahol a közgazdászok – mindenekelőtt, de nem kizárólag a Nobel-díjas *Gary Becker* – az elmúlt fél évszázad során maradandó eredményeket értek el.

Épp ez tette lehetővé a közgazdaságtan önreflexióját, azaz tudományszakunk lényegének meghatározását.

„A közgazdaságtan értelmezni próbálja az értelmetlenségeket is. A közgazdászok néha tényleg a probléma lényegétől vonatkoztatnak el. De a sikerültebb elemzések megértést hoznak ott, ahol korábban zűrzavar uralkodott.

A közgazdaságtan a racionális magatartást tételezi föl, a maximalizáló magatartást és az azonos cél érdekében elérhető eszközök helyettesíthetőségét, olyan modellek keretében, amelyek egyensúlyt eredményeznek. Ha a kialakuló egyensúly tökéletlen, az, ami magyarázatra szorul, és arra utal, hogy az alapjául szolgáló modell hiányos...

A közgazdasági elmélet célja a szemlélet egységesítése, és olyan nyelv kimunkálása, amit számtalan társadalmi jelentés elemzésére használhatunk” (uo., 142. o.).

E szerint a lényeg a *racionális egyénből* való kiindulás, aki *maximál* valamit, és végső fokon valamely *egyensúlyt* ér el,¹ és méri tevékenységének *hatékonyságát*.

Az elméleti közgazdaságtan ezért olyan kérdéseket tesz föl, amiket mások nem, és szigorú, *releváns* és *általánosítható* válaszokat ad. Ezek sokszor egyszerűsítők, de pontosak. Ezzel szemben a szociológia inkább a korlátok természetének megértésével foglalkozik.

Az említett keretben természetesen *nem szükségszerű, hogy pénzbeni hasznot maximáljanak*. Demonetizált gazdaságban reáljavakat, státust, befolyást lehet/kell maximalálni. *Rosen* (1974) elemzése részletes leírást ad arról, hogy különféle nem piaci jellegű szolgáltatások és tényezők is piaci alapon értékelődnek, illetve értelmezhetőek.

A bányászoknak fizetett veszélyességi pótlékot diszkontált tőkeértéknek felfogva még az emberi életnek is dollárértéket lehet adni (példájában ez 5 millió dollár volt, és senkinek nem volt kötelező ezt az állást választania kevésbé veszélyesekkel szemben).

A lényeg az, hogy a *nem piaci rendszer is racionálisan működik*, az erőforrásokkal igyekeznek az e rend szabályai szabta keretek közt optimalni, adottan a ráfordítás minimalizálásával, vagy nem gazdasági szférába irányításával.

Hasonlóképp a szerződések állami/közhatalmi kikényszeríthetőségének hiánya *szükségképp* vezet a gazdasági felfogás szerint a magán-igazságszolgáltatáshoz. Ekkor *in-*

¹ Különösen a magyar olvasó számára lehet meglepő, de ma már a nemzetközi pénzügyi krízis terjedését is lehet egyensúlyi alapon modellezni, a tökéletlen szerződések és a régióközi követelések korlátozott átláthatósága alapján, sőt a válság terjedési irányát is be lehet mutatni (*Allen – Gale*, 2000).

formális intézmény pótolja a formálist, vagyis a maffiagazdaság nem elhajlás, nem beteg jelenség, hanem a helyzet racionalitása.

A nem piaci, bürokratikus vagy épp harmadik világot idéző rendszerek ugyan *nehezen illeszthetők* a tervgazdaság ideologikus önreflexiója és piacgazdasági meghaladhatóságának nem kevésbé ideologikus ellenreflexiója meghatározta *dichotóm szemléleti keretbe*. Ez azonban *korántsem* jelenti azt, hogy közgazdaságilag *értelmezhetetlenek* lennének, vagy hogy a közgazdasági elemzés eszköztára tehetetlenül állna e jelenségek előtt.

Hacsak nem azonosítjuk a nemzetközi szervezetek és az átalakulás kezdetén „helyzetbe került” néhány vezető képviselőjének normatív kijelentéseit a tudományos igazsággal, netán a tudomány csúcspontjával, akkor semmi okunk/alapunk a neoliberalizmus kárhoztatására. Az átalakuló országok közül egyedül Észtországban érvényesül következetesen a liberális politika; Csehország közismerten hirdette, de nem gyakorolta ezt a *Klaus*-korszakban. Lengyelországban közhelyszámba megy az a megállapítás, hogy a növekedés forrása az újonnan alapított cégek köre, míg az öröklött ipari és infrastrukturális vállalatokat kevésbé alakították át. A mezőgazdaság a 90-es években jelentős munkahelyteremtő volt, s az EU-val kimondottan ellenségesé vált tárgyalási légkör legfőbb oka hírek szerint (*Handelsblatt*, 2000. ápr. 13.) épp az, hogy a *Buzek*-kormány sem tud/mer az agrárgazdaság átalakítása érdekében semmi érdemít lépni. Oroszországban a hivatkozott és más művek szerint a liberális ideológia államelvű és korrupt gyakorlattal társult, a valóságot természetesen az utóbbi formálta. Liberális erők ritkán kerülnek kormányra, akkor is inkább segéd-, semmint főerőként. Egyszóval a neoliberalizmus kárhoztatása *ugyan elterjedt, de tényekkel nehezen támasztható alá*.

Mit is jelent az, hogy a „beteg meghalt”? Mint az 1. táblázatból kiténik, Oroszország gazdasága nem teljesített rosszabbul, mint a posztszovjet átlag (Észtországot leszámítva), sőt 1999-ben már növekedés is megfigyelhető volt. A fogyasztási kiadások tekintetében nem látunk oly kirívóan rossz adatot, mint azok vélelmeznek, akik a *Brezsnyev*-korszakban ki se tették lábukat kiemelt moszkvai szállodájuk szobájából. A leggyengébben teljesítő országokat, így Ukrajnát vagy Moldovát, esetleg Szerbiát nem szokás az IMF vagy „a monetaristák” mintagyerekének tekinteni, sőt valószínűleg ezt joggal kérnék ki maguknak mindkét oldalon.

A fogyasztási adatok egyedül Bulgária és Lettország esetében olyanok, amelyek „a beteg meghalt” észrevételt igazolhatnák. Ezek közül Lettországban a gazdasági tevékenység egészének visszaeséséhez képest a fogyasztás még nem is olyan súlyosan szűkült, míg Bulgáriában csak 1997 áprilisában kezdtek az eredményes stabilizációba, aminek hatása a táblázat adataiban még nem érzékelhető. Ezzel szemben főképp a közép-európaiak esetében, de Észtországban *sem indokolt* „regionális depresszióról” vagy *a beteg haláláról értekezni*.

„Halotti beszédet” sokkal inkább azon esetekben indokolt tartani, ahol vagy *hozzá se láttak* a rendszerátalakító lépéseknek, vagy ha el is kezdték, *nem tudták befejezni*, mint Oroszországban vagy legutóbb Romániában. Az orosz „virtuális gazdaság” (*Gaddy – Ickes*, 1998) nem felfoghatatlan szörnyszülemény, hanem teljes mértékben *racionális*. Saját hasznukat maximáló gazdasági szereplők (nota bene: magánosok és még formálisan köztulajdonban lévő eszközöket magáncélra, haszonmaximáló módon működtetők) reakciója ez a rubelhiányos, készpénzinséges időkre.

Mivel adót fizetni cementben vagy atomtöltetben nem lehet, minél agresszívabb adószedői kampányokat folytatott – néha IMF-sugallatra, többnyire inkább önszántából – a moszkvai vezetés, annál indokoltabb volt minden jószágot terményformában tárolni. Ezt követően – az adószedés elmúltával – aztán már a KGST-korból, illetve a korabeli szovjet tervgazdasági gyakorlatból ismert módon bartereznek a cégek, a hagyományos

40 százalék körüli likviditási felárral (értve ezen, hogy készpénzért ennyivel olcsóbban számítják meg ugyanazt). Ezzel párhuzamosan a jó öreg készpénzes dollárkereskedelem oltott likviditást abba a gépezetbe, amely amúgy túl összetett és sokszálú lenne a tisztán naturálgazdálkodáshoz.

A gazdaság virtuális volta az elemzők szerint főképp a *statisztikai kimutatásokra érvényes*, mert a valós háztartás, vállalat és bank egész másképp működik. De nem irreálisan, nem a közgazdasági törvények ellenében. Sőt, az a tény, hogy az 1998. augusztusi krachot követő leértékelés importkiváltó, exportnövelő és termelésfölhajtó hatásának bizonyult, önmagában igazolja: *megdőlt* a szovjet gondolkodás szép számban visszamaradt akadémiai hívének *az a tézise is*, miszerint az orosz gazdaság – lelki okokból – *egész más lenne, mint a világ többi gazdasága*. Sőt, láthatólag épp a dollarizáltság és a készpénztelenség meg az önellátás okán a pénzügyi csőd Oroszországban – teljesen érthetően és várhatóan – nem okozott olyan tömeges elszegényedést, mint Délkelet-Ázsia némely országában.

Megjegyzendő, hogy azok a jelenségek, amelyeket a nemzetközi szakértők és/vagy az egykor volt szovjetológusok bizarr jelenségekként tárgyalnak Ukrajnában, Szerbiában vagy épp Grúziában és Tádzsikisztánban, a *harmadik világgal foglalkozó elemzéseknek többnyire közkeletű tárgyai*, a korrupciótól a kleptokráciáig és az alacsony szintű egyensúlyi helyzetek állandósulásáig. Ezért erőteljesen megkérdőjelezhető, hogy a közgazdaság-tudomány egésze számára mennyiben hozott új jelenségeket a rendszerváltás. Legföljebb kiderült, hogy a birodalmi határok nem estek/esnek egybe a történelmi-társadalmiakkal.

De pozitív értelemben is állítható ma már, hogy ahol a műtétet *végre is hajtották*, nemcsak beszéltek róla, *ott láthatók a kedvező eredmények*. A legújabb példa Bulgáriáé, ahol a táblázatban még nem szereplő 1999. évben 4 százalékra csökkent az infláció és 3 százalékos GDP-növekedés is mutatkozott. Azokban az államokban, ahol a SLIP föladatokat elvégezték és a pénzügyi szektor fokozatosan magánkézbe került, valamint az állami szektor abszolút kisebbségbe került, kivétel nélkül mindenütt tartós növekedés alakult ki. Ez alól részleges kivétel Szlovákia, ahol klasszikus – nem transzformációfüggő – fizetésimérleg-kiigazításra került sor tavaly. Ezzel szemben minden olyan országban, ahol az egyszer megindult növekedés elakadt, tipikusnak mondható hiányosságok mutatkoznak a rendszerváltó feladatok ellátásában. Lettorszában a pénzügyi közvetítő rendszer esett szét, Albániában az államhatalom. Csehország az elhalasztott szerkezeti reformok árát fizeti az 1998–99. évi recesszióval, Romániában pedig a privatizáció és a pénzügyi közvetítő rendszer átalakítása akadt el. A *Tudjman*-rezsím bukásával a horvát gazdaság eddig rejtett, de elemzők által ismert gondjai váltak nyilvánossá. Egyszóval: mind a siker, mind a sikertelenség egyazon algoritmus szerint írható le.

Mindez úgy is megfogalmazható, hogy megdőltek az átalakuló országok *különösségét* a természetes *pályafüggőségen* és a *földrajzi helyzeten* túlmutatóan is tételező, „kelet-európai kapitalizmusmodellről” értekező föltevések. Azok a formák, amelyet egyesek a rekombináns tulajdon, vagy a politikai kapitalizmus/hatalomátmentés fogalmaival véltek megragadhatónak, *átmenetinek* bizonyultak. *Vagy a nyugati* országokból ismert, *vagy a fejlődő* világban jellemző alakulatoknak adják át a helyüket. Tanulságos lenne fölmérni, hogy mekkora a volt KB-tagok részaránya mondjuk az orosz bankárok és brókerek között. Ezzel szemben a valódi mozdulatlanság példái – Grúziától Ukrajnán át Szerbiáig – egyben a gazdasági „halálesetek” példái is, egyáltalán nem véletlenszerű kapcsolati rendbe állva. S bizony, az elemi tények mellőzése nélkül nehéz lenne a táblázataink adatai szerint Ukrajnát Lengyelországgal, Szlovéniát Albániával azonos „kelet-európai kapitalizmus” vagy „posztoszocialista átmenet” terminusokkal közös nevezőre hozni, a rekombináns tulajdon alapján netán „politikai kapitalizmusként”.

Egy tekintetben mégsem teljesen alaptalan az első lehetetlenségi tétel. Azt ugyanis nem tudjuk a közgazdaságtan főtebb vázolt axióma- és elemzésrendszerében megmondani, különösen prediktív erővel nem, hogy *mely országokban teszi lehetővé* a társadalmi és az intézményi fejlődés a „helyes”, azaz eredményes átalakulást hozó gazdasági és intézményépítő politikát. Oroszország, Ukrajna vagy Horvátország azt példázza: nem a helyi szellemi kapacitás (volt) kevés a sikerhez.

Az újabb lehetetlenségi tétel

Az újabb lehetetlenségi tétel azt mondja ki, hogy a fenntartható gazdasági *növekedés*, a sikeres nemzetközi *integrálódás* és az érett demokráciákat jellemző, elsősorban a választóközönség rövid távú gazdasági *érdekeit* követő *tömegdemokrácia* működési elvei alkotnak olyan háromszöget, amely egyidejűleg nem állhat fenn, hanem belőle mindig csak kettő-kettő egyeztethető össze.

A gazdasági növekedés és a nemzetközi integrálódás összefüggése, ami a fejlesztés gazdaságtanban a 60-as években áttört *kifelé forduló* fejlődésnek intézményi elemekkel megerősített – újabb *kifejtését* jelenti, sokszoros igazolást nyert a szakirodalomban. Forrásaink közül például a „mainstream” alapállású Európa Bank (EBRD, 1999) és a régi institucionalista EGB (ECE, 1999) között nem is vita tárgya ma már az, hogy vajon az exportvezérelte növekedés, a külföldi működő tőke bevonására alapuló, vagyis kívülről vezérelt szerkezetátalakulás és a dezinflációs politika lenne-e a siker útja. Az idézett kötetek igen alapos, és a jelen előadásban megkísérelhetőnél sokkal részletesebb módszertani elemzésekkel állítottak elő nemzetközileg egybevethető adatokat. Egyetértés van a tekintetben, hogy kik a siker- és kik a kudarctörténetek elszenvedői (egy évtizede még inkább az önbevallás és a nemzetpropaganda alakította e képet). A vita tárgya immár az, hogy a „helyes” *politika* alakította-e ki a sikeres *intézményeket*, s rajtuk keresztül a reálteljesítményt, vagy *fordítva*, csak ahol a történelmi meghatározottság teret ad „helyes” politizálásra, ahol történelmi előzményekre épülhetnek az új intézmények, ott lehetséges egyáltalán sikeres rendszer-átalakító politikát folytatni. Az előző rész végén azt láttuk, hogy épp ez – a jórészt értékrendi, világszemléleti – kérdés nem dönthető el a közgazdaságtan eszközeivel, annak keretei közt maradván.

Az előadottakat saját keretünkben úgy is megfogalmazhatjuk, hogy a sikeres átalakuló országok *magukra tudták és akarták ölteni az ún. „arany kényszerzubbonyt”*, amit esetünkben az Európai Unió – valutaunióvá teljesedő – előírásrendje, bővülést megelőző mélyülése parancsoló szükségyszerűségként írt elő. Ha az évtized elején a vita tárgya az volt, hogy ezt a régi institucionalista, a strukturalista és a függőségi iskolák hívei lényegében lehetetlennek vélték, mára ma már általános érvénnyel, a tervgazdasági/szovjet birodalmi örökség általános vonásaira történő nagyvonalú hivatkozással többé nem tehető meg. A közéleti vita tárgya legfőljebb az maradt, hogy mekkora az ilyen átrendeződés *időigénye*, továbbá, hogy bizonyos értékrendek szerint nem járt-e ez indokolatlan *költségekkel* (bár ahhoz, hogy utóbbit értelmezni lehessen, az indokolt költségekre kellene számszerű, vagy legalább verbális modellt, algoritmusszerű leírást adni, amit e nézet képviselői rendszerint mellőznek).

Az ekképp kialakuló siker csapat példája Lengyelország, Magyarország, Szlovénia, Észtország és Csehország. Az igazi meglepetés ebben az országcsoportban a *gazdaságpolitika* – elméletileg mindig is szorgalmazott, ámde gyakorlatilag kivitelezhetetlennek vélt – *folytonossága*. Ez a folytonosság egy-egy pénzügyminiszter, de még egy-egy kormányzat, sőt koalíció hatalmi idején túlmutatóan érvényre jutott a fő vonalakban. Mint láttuk, az arany kényszerzubbony nem jelent minuciózus egybeesést, a tervgazda-

ság szűrkeségén is túlmutató egységesítést. De azért bizonyos alapvető vonások tekintetében a választás nem lényegi.

Azok az elemzők, akik abból indultak ki, hogy a szovjet birodalom romjain létrejött új *demokráciák* lényegükben *azonosak* a nyugatiakkal, méghozzá nemcsak felépítésük, hanem *működési elveik* szerint is, épp azon az alapon fogalmazták meg kételyeiket az átalakítás sikerre vihetősége tekintetében, hogy az kézenfekvően sért bizonyos *részérdekeket*, nem is keveset és nem is mindig ugyanazokat. Ezért utóbbiak megszerveződnek, *reformellenes koalíciókat* hoznak létre, és mérséklik az átalakulás esélyét. Mint egy, a közép-európaiaknak szentelt nagy ívű kötet (*Elster–Offe–Preuss*, szerk., 1998) már alcímében is szemléletesen megfogalmazta, a hajószerkezet átépítésére a viharos tengeren hajózva kerül sor.

Bár ez a kép rendkívül plasztikus, a gyakorlat mégsem igazolta. Az átalakulás „élcsapatában” az egymást követő kormányzatok persze kimerítő verbális tornamutatványokat végeztek annak érdekében, hogy a mindenkori sikereket maguknak, míg az áldozatokat versenytársaiknak tulajdonítsák. A dolog érdemét tekintve azonban térségünkben nem mentek végbe nagyobb változások az 1989-es fordulat óta, mint amikor *Tony Blair* váltotta fel *John Majort* vagy *Massimo d'Alema Silvio Berlusconi*. Különösen az előbbi példa világíthatja meg azt, hogy egy magát több mint kormányváltásként meghatározó, kliensi ellenőrzését a szokásjogon messze átlépve is kiterjesztő kormányzat a gazdaságban bizony a Pepsi-Coke jellegű változásokra képes csak értelmesen. Az olasz példában a nyugdíjrendszer szanálása, a közalkalmazotti előjogok megnyirbálása sokkal erőteljesebben folyt az egykori kommunista vezető alatt, mint a Szabadság Pólusának országlása idején. Ugyanez volt megfigyelhető a lengyel és a magyar esetben, de ma már láthatóan a polgári demokráciák „tolerálta” cseh szociáldemokrata kormányzás idején, 1993–97, 1994–98, illetve 1998 és (várhatóan) 2002 között, ahol az utódpartok vezényletével ment végbe az átalakulás legkeményebb része.

Miképp értelmezhetjük ezt? Különösen a latin-amerikai tapasztalattal való egybevetés (*Greskovits*, 1998) világítja meg a lényegét. A közép-európai országok társadalma és az ezt megjelenítő politika még messze nem oly mértékben céhesedett, azaz nem vált az érdekképviselet foglyává, mint a latin-amerikai.² Ennek következtében nemcsak a fordulatot követő mézeshetekre nőtt meg a kormányzat manőverezési lehetősége. Épp az érdekképviselet kiforratlansága, a hatalmi és intézményi vákuum tette lehetővé az olyan jellegű reformokat, amelyek a nagy elosztó rendszerek megváltoztatásával masszív társadalmi csoportérdekeket sértenek, mégis a fenntartható/hosszú távra finanszírozható növekedéshez az OECD gazdaságpolitikai konszenzus szerint elengedhetetlenek. Persze ehhez lehet elméleti támpontokat is találni, de a gyakorlattá válás szempontjából e konszenzus és az EU jelentette azt a közvetlen ösztökét, amitől az említett vezető erők – belső megosztottságukat és meghasonlásukat is leküzdve – gyakorlatilag *megvalósították* az átalakulás második szakaszának korszakos feladatait, legalábbis az első fordulót. Ez monografikus áttekintéssel igazolható a nyugdíjreformok (*Müller*, 1999) és az államtartás átszabása (*Bönker*, 2000) témakörében.

A fől sorolt példákban az arany kényszerzubbony érvényesülése a participatív tömegdemokrácia rovására ment, ami egyebek mellett megjelenik az említett országok csökkenő választói részvételi mutatóiban és a szélsőséges erők – Csehországban a jelenleg 25 százalékos körűl álló reformálatlan kommunista párt és a republikánusok – térhódításában.

A lehetetlenségi tétel másik oldalának, a participatív demokrácia és a nemzetközi integráció együttélésének példájaként említhetjük Romániát, Lettországot, Litvániát, a

² S hozzátehetnénk: a nyugat-európai. Az osztrák Parteiopporz mellett Belgium legutóbbi időkig domináns céhes rendjeiről (*Judi*, 2000).

legutóbbi időkig Bulgáriát, továbbá táblázatunk alapján Macedóniát, Albániát és Ukrajnát is. A felsorolt példákban az a közös, hogy a nemzetközi integráció, esetenként a nemzetközi pénzügyi szervezetek nélkül ezek az országok nemigen működhettek volna. Ugyanakkor politikai rendszerük közös sajátjának mondható, hogy jól körülhatárolható gazdasági és *társadalmi csoportok foglyává vált az országos politika*. Épp ennek következményeként vált képtelenné a központi kormányzat a saját szakértői – és többnyire a jegybank – által is szorgalmazott átfogóbb reformlépések megtételére. Így pedig a *gazdasági dinamika föltételei*, az ezt megalapozó intézmények, a tényezők jobb kombinációját biztosító eszközök és ösztönzők *sem jöttek létre*.

A magántulajdon járadékvadász vagy igen rövid távú megtérülésű ügyletekbe fog, hisz a fölhalmozás biztonsága nincs adva, a puha megoldások, az állami protekcionizmus viszont igen. Ezért a szervezett érdekcsoportok befolyása közvetlen oka a *reformálhatatlanságnak*. Románia és Bulgária, de legutóbb Ukrajna is példázta, hogy minden átfogóbb reformintézkedés a politikai visszacsatoláson keresztül az érdekcsoportok ellenállásába ütközik, és elakad.

Ebbe a körbe tartozik Horvátország is, ahol a növekedés igen alacsony szintről indult, és az új kormány konszolidációs intézkedései miatt egy ideig bizonyára megáll. Ami a közgazdász szempontjából botránykő, az a *politikatudomány szempontjából vívmány*, hisz a képviselő autentikus, és szélsőséges erők csak a leggyengébb teljesítményt fölmutató Lettországból és Romániából maradtak a porondon. Az említett modellt szél-ő esetének tekinthető Bosznia-Hercegovina és várhatólag Koszovó és Montenegró is.

Lehetetlenségi háromszögünk leggyengébb pontja a demokrácia és a növekedés összekapcsolhatóságát jelentené nemzetközi integráció nélkül. Erre egyelőre Oroszország látszik az egyetlen példának. Tekintettel a kínai gazdaság funkcionális/intézményi zárt-ságára, valamint a kelet-ázsiai fölzárkózó országok tapasztalatára, alappal vélelmezhető, hogy a posztkommunista Kína – Indiához és Japánhoz hasonlóan – viszonylag hosszabb ideig folytathat majd a *belső piacra épülő* növekedési politikát. Ez a lehetőség föltételezi, hogy a szóban forgó átalakuló ország *nem ért még a gazdaságfejlődés azon szakaszába*, amikor a társadalom komplexitása és a gazdasági kapcsolatok sokrétűsége a *tőkepiacot* teszi a forrásallokáció *legfontosabb eszközévé*. A monokulturális alapon növekedésnek indult Azerbajdzsán lehet e modell példája, bár ott az érdekképviselő demokratikus összetevői bizonyára vita tárgyai lehetnének.

Mint látható, a harmadik oldal értelmezhetőségének föltétele a nagy országméret és a viszonylag kevésbé strukturált termelési szerkezet. Ez az átalakulásra érett országok közül Vietnámban képzeltető el, bár a térség sikermodelljei és hagyományai is inkább az „arany kényszerzubbony” fölvételének kedveznek. Ezt valószínűsíti az a tény is, hogy a vietnámi vezetés immár évtizede alig titkolt módon a dél-koreai fejlesztési modellt tekinti magára nézve példaértékűnek, csakúgy, mint – szavakban – a kazah és a kirgiz vezetők.

A tétel hozadéka

Mit nyerünk az új lehetetlenségi tétel bevezetésével? Úgy gondolom, elég sok mindent. A legizgalmasabb a gyakorlat számára az a felismerés, hogy a *harmadik oldal* – a [demokrácia (+) növekedés (-) nemzetközi integráció] képlete – *mily gyenge lábakon áll*, s ahhoz is mily *erős föltevések* szükségesek.

Úgy vélem, hogy ez fontos felismerés. E tanulmány véglegesítése idején Washingtonban vadul tüntettek az IMF és a Világbank közgyűlése ellen, s a következő, prágai fordulóra is készül már az ottani rendőrség. 1998-ban még mellbevágó volt az, ahogy a francia kormánytagok és színészek tüntető részvételével tiltakoztak Párizsban az OECD

aláírásra érett nemzetközi befektetésvédelmi egyezménye, a MIA ellen. Azonban legkésőbb Seattle óta mindennaposnak mondható, hogy a globális föderalizmus előfutárainak is tekinthető nemzetközi intézmények mindegyike a participatív politika képviselőinek ellenállására számíthat, méghozzá látványos formában.

Kevésbé látványos formában, de sokkal „hatékonyabban” (és persze jólétribolóbban) érvényesül az *Európa-erőd* országainak munkapiaci és agrárpiaci protekcionizmusa, ami épp e harmadik modell megőrzésére irányul – a némely körökben már szitokszóvá vált globalizáció kárhóztatásának jelszavával. Magyarországon is hasonló vágyak fogalmazódnak meg a közgazdász szakmán kívüli szellemi életben, amit egyebek mellett olyan szerzők fergeteges népszerűsége mutat meg, mint egyfelől *David Korten*, másfelől *Antony Giddens*, mindketten a harmadik út prófétái, a globalizáció ellenfelei. Magyarország EU-csatlakozását az unió húzódozásán, mint fő okon túl épp azon nagyszámú kivétel hátráltatja, amivel a kormányzat a külföld versenyétől kíván megvédeni bizonyos területeket.

A mienkhez hasonló nagy ívű áttekintés nem arra szolgál, hogy belőle levezethessük: vajon indokolt-e a cigaretták kátránytartalma tekintetében átmeneti fölmentést kérni. A közgazdasági elmélethez méltó elvontsági szinten azt tudjuk csak megmondani – prediktív jelleggel – hogy az arany kényszerzubbony elleni lázadozás bizonyára jólétriboló hatású az átmeneti országokban. Ez legalábbis viszonylagos értelemben biztos (az adott pillanatban technikailag és gazdaságilag lehetséges maximum, a potenciál értékéhez képest). A növekedés és a participatív demokrácia összekapcsolása a nemzetközi integráció kizárásával ugyanis olyan különös föltételeket igényel, amelyek részint nincsenek meg (nagy belső piac), részint demokratikus és szabadelvű politikai úton *létre sem hozhatók* (alacsony fejlettségi szint, kifinomultatlan fogyasztói igények, egyszerű társadalmi kapcsolatok), vagy ha mégis létrehoznák őket, a mai méretű/igényű népesség elpusztulásához és/vagy terrorrezsimekhez vezetnének (*Hayek*, 1992).

Természetesen tételünk félreértése lenne, ha valaki ebből arra következtetne, hogy a semmi által sem korlátozott szabadpiac, a globális pénzügyi egybefonódás előrehaladásának *mikéntje* eleve közömbös lenne és netán mindenre azonnal választ is adna. Erről természetesen nincs szó. Ha azt tudjuk is, hogy a tőke mozgások korlátozása – jólétriboló hatásán túl – elzárkózáshoz és rég szükséges reformlépések halogatásához szokott vezetni (és vezetett is minden fejlődő országban, ahol ezzel kísérleteztek, lásd *Edwards*, 1999), és valószínűsítjük, hogy a tőkepiacok érzékenysége a jólét ára, nem közömbös, miként működik a nemzetközi pénzügyi rendszer.

E kérdésekről mélyreható elemzések születtek (*Gilbert–Powell–Vines*, 1999; *Rogoff*, 1999; *Fischer*, 1999), amelyek közös vonása, hogy nem triviális megoldásokat ajánlanak, viszont *egyikük sem törekszik vissza* a két háború közti bilateralizmus és állami kereskedelem primitív világába.³ S ha e téma kifejtése már nyilván meg is haladja e cikk kereteit, a magunk elé tűzött célt elértük. A közgazdaságtan „imperialista térhódítását” ugyanis egyebek mellett épp az a képessége alapozza meg, hogy olyan pontokon tud rámutatni a határok áthághatatlanságára, ahol mások esetleg még mindig a florisztont keresik.

Hivatkozások

Allen, F. – Gale, D. [2000]: Financial contagion. *The Journal of Political Economy*, 108. évf. 1. sz. 1–33. o.

³ Ekkor, mint ismert, úgy szüntették meg a nemzetközi pénzmozgásokkal kapcsolatos „bűnbe esés” lehetőségét, hogy kidobták a pamlagot, azaz betiltották magát a tőkeáramlást. Ennek jóléti és politikai hatásai egyaránt lesújtónak bizonyultak.

- Arrow, K. [1950]: A difficulty in the concept of social welfare. *The Journal of Political Economy*, 58. évf. 2. sz. 328–346. o.
- Bara, Z. – Szabó, K. szerk. [2000]: Gazdasági intézmények, országok, rendszerek. Budapest: Aula Kiadó.
- Baumol, W. [2000]: What Marshall didn't know: on the twentieth century's contributions to economics. *The Quarterly Journal of Economics*, 115. évf. 1. sz. 1–44. o.
- Bönker, F. [2000]: Fiscal Reforms in Central Europe. Cheltenham (Anglia) – Northampton, MA (USA): Edward Elgar (EACES series on Comparative Economics).
- Csaba, L. [2000]: Az átalakulás sokszólamúsága. *Európai Szemle*, 11. évf. (megj. alatt).
- EBRD [1999]: Transition report. Ten years of transition. London, nov.
- EGB [1999]: Economic Commission for Europe: Economic Survey of Europe, 3. sz. Genf–New York.
- Edwards, S. [1999]: How effective are capital controls? *The Journal of Economic Perspectives*, 13. évf. 4. sz., 65–84. o.
- Elster, J. – Offe, C. – Preuss, U. szerk. [1998]: Institutional Design in Postcommunist Societies. Cambridge – N.Y.: Cambridge University Press.
- Fischer, S. [1999]: Reforming the international financial system. *The Economic Journal*, 109. évf. 459. sz. (nov.), F. 557–576. o.
- Fleming, R. [1962]: Domestic financial policies under fixed and flexible exchange rates. *IMF Staff Papers*, 8. évf. 4. sz. 439–463. o.
- Friedman, Th. [1999]: The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization. New York: Farrar, Strauss and Giroux.
- Gaddy, R. – Ickes, B. [1998]: Russia's virtual economy. *Foreign Affairs*, 77. évf. 5. sz. (ösz). 53–67. o.
- Gilbert, Ch. – Powell, A. – Vines, D. [1999]: Positioning the World Bank. *The Economic Journal*, 109. évf. 459. sz. 598–633. o.
- Gregory, P. [1999]: Ten years of transformation. Frankfurt: *FIT Discussion Paper*, 12. szám.
- Greskovits, B. [1998]: The Political Economy of Protest and Patience: Latin America and Eastern Europe Compared. New York: Central European University Press.
- Hanson, Ph. [1999]: The Russian economic crisis and the future of Russian economic reform. *Europe-Asia Studies*, 51. évf. 7. sz., 1141–1166. o.
- Hayek, F. A. [1992]: A végzetes önhietség. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Judt, T. [2000]: Létezik-e Belgium? *BUKSZ*, 12. évf. 1. sz., 89–94. o.
- Lazear, E. [2000]: Economic imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 115. évf. 1. sz., 99–146. o.
- Mundell, R.A. [1963]: Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates. *Canadian Journal of Economics*, 29. évf. 3. sz.
- Müller, K.: [1999]: The Political Economy of Pension Reforms in Central-Eastern Europe. Cheltenham (Anglia) – Northampton, MA (USA): Edward Elgar Publ.Co. (EACES series on Comparative Economics).
- Obstfeldt, M. – Taylor, A. [1998]: The Great Depression as a watershed: international capital mobility in the long run. Megjelent: Bordo, M. – Goldin, C. – White, E. szerk: *The Defining Moment*. Chicago: Chicago University Press, 353–402. o.
- Poznanski, K. [1999]: Transition as institutional disintegration: understanding the regional economic depression. *Acta Oeconomica*, 50. évf. (1-2) szám, 1–36. o.
- Rodrik, D. [2000]: How far will international economic integration go? *The Journal of Economic Perspectives*, 14. évf. 1. sz. 177–186. o.
- Rogoff, K. [1999]: International institutions for reducing global financial instability. *The Journal of Economic Perspectives*, 13. évf. 4. szám, 21–42. o.
- Rosen, Sh. [1974]: Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. *The Journal of Political Economy*, 82. évf. 1. sz., 34–55. o.
- Samson, J. [1999]: Les deux mondes des transition – a Groupe de Transition et Développement és az EACES közös, "Les trajectoires de transition a l'Est" című konferenciájának plenáris előadása, Université Pierre Mendes-France, Grenoble, dec. 10–11.
- Solow, R. [2000]: Towards a macroeconomics of the medium run. *The Journal of Economic Perspectives*, 14. évf. 1. sz., 151–158. o.



EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Magyarország külkereskedelmének jellemzői és az EU-csatlakozás várható hatásai

HAMAR JUDIT

*A cikk a magyar gazdaságban és külkereskedelemben az elmúlt évtizedben bekövetkezett változások következtében mára elért szint és négy – az Európai Unióhoz korábban csatlakozott – ország: Görögország, Spanyolország, Portugália és Írország tapasztalatai alapján azt vizsgálja, hogy az európai integrációban való részvételünk várhatóan milyen hatással lesz a magyar külkereskedelemre, annak dinamikájára, áruösszetételére és piaci eloszlására. A korábban csatlakozott országok és Magyarország várható csatlakozásának következményei között természetesen nem feltételezhető közvetlen analógia. Az említett „periféria” országok (eredményei és nehézségei, az „előnyök és hátrányok”) tapasztalatai, valamint a magyar gazdaság jellemzői (nyitottsága, szerkezete, a külkereskedelem főbb jellemzői, valamint az ország eddigi tőkevonzó képessége) alapján mégis megalapozottabban következtethetünk a teljes jogú tagság elnyerésétől Magyarországon várható hatásokra. Az írás emlékeztetőül röviden összefoglalja a magyar gazdaságban és külkereskedelemben az elmúlt évtizedben bekövetkezett változásokat lehetővé tevő főbb tényezőket. Majd bemutatja, hogy a magyar gazdaság mára sok szempontból utolérte, a gazdaság nyitottságát, az integrálódás fokát, a strukturális átrendeződés gyorsaságát és mélységét, a külföldi működő tőke szerepét tekintve pedig meghaladta a korábban csatlakozott dél-európai gazdaságokra csatlakozásuk idején jellemző mutatókat. Ennek alapján állítható, hogy Magyarországra uniós csatlakozásától várható hatások a dél-európai országokétól mindenképpen eltérő nagyságrendűek – a várható előnyök és az alkalmazkodás költségei is nagy valószínűséggel kisebbek – lesznek, döntően az elmúlt egy évtizedben végbement változások következtében. **

* A cikk a szerző: Magyarország külkereskedelmének 1988–1998 közötti alakulása és az EU-csatlakozás várható hatásai címmel, a Gazdasági Minisztérium Gazdaságfejlesztési Cél-előirányzatának keretében kapott támogatás segítségével 1998-ban és 1999-ben folytatott kutatás részeként 1999-ben elkészült tanulmányán alapul. (MTA, Közgazdaságtudományi Kutatások Központja, megjelenés alatt.) Az országtanulmányokat lásd: Somogyi [1998], Hamar [1998], Nagy [1999a], [1999b], [1999c], [1999d].

Mára széles körben elfogadott az a közismert tétel, hogy a magyar gazdaságban az elmúlt tíz évben végbement nagyszabású átalakulás alapfeltétele a gazdasági nyitás volt. Az eddig elért sikereket a gyors és békés¹ politikai átmenet, a rendszerváltás kezdetén meghozott legfontosabb törvények és legfőképpen – bár ez még korántsem egységesen elfogadott nézet – az 1995-ben a külső egyensúly helyreállítását célzó gazdaságstabilizációs intézkedések segítették.

Az ország eladósodottságának – valamint az adósságelengedés „árának” – ismeretében a rendszerváltás idején a világpiacon áramlatokba való bekapcsolódás, a gazdaságátalakítás és modernizáció reálisan nem volt elképzelhető *a kereskedelmi (import) és a külföldi működőtőke-áramlás (KMT-beáramlás) liberalizálása* nélkül. A politikai változások lehetővé, a gazdasági szükségyszerűség pedig elkerülhetetlenné tették az ehhez szükséges törvények gyors meghozatalát. Ez a folyamat a térségben először, már 1988–1989-ben elkezdődött. Az „elsőként érkező” előnye nagyban hozzájárult ahhoz, hogy a *külföldi működő tőke* vonzását illetően a térség „éllovasa” lettünk.

A nyitás szükségességét hangsúlyozó nézetek már a nyolcvanas évek közepén egyre inkább teret nyertek. (Lásd: Nagy, A., 1986, *Lányi–Szabó*, szerk. 1993, Nagy, A., 1995b). A hatalmukat megtartani igyekvő politikusok is egyre inkább hajlottak az importverseny („fékezett”, „fokozatos” és „kontrollált”) „beengedésére”, a konkrét megvalósítás módozataiban azonban igen komoly viták előzték meg az import liberalizálását (1989–1992). (Lásd erről: *Oblath*, 1999.) A *külföldi működőtőke*-beáramlás liberalizálása pedig azon kevés témakörök egyike, amellyel kapcsolatban a rendszerváltás kezdetén meglehetősen egységes álláspont alakult ki még az egyébként sokféle ellentmondást, sőt ellenszenvet sem nélkülöző pártok, szakemberek között. A privatizáció, a gazdasági nyitás, a világpiacon integráció és az ehhez szükséges modernizáció további külső eladósodás nélkül nem volt elképzelhető a külföldiek közvetlen befektetései nélkül.

A gazdaság liberalizálása mind a korábbi magyarországi nyitási kísérletekhez, mind a szándékolthoz, de a kutatásunk során elemzett országokhoz viszonyítva is rendkívül gyorsan ment végbe, és a gazdaságnak igen széles körét készítette drasztikus változtatásokra. (*Oblath*, 1991, *Berényi–Hamar et al*, 1991, *Köves–Mahrer*, 1991, Nagy, A., 1995b, *Hamar*, 1993b, 1996.) A külföldi működőtőke- (KMT-) beáramlást pedig gyakran Magyarország „sikersztorijaként” emlegetik.

A kereskedelmi áramlások három év alatti fokozatos és a külföldi működőtőke-beáramlás csaknem azonnali liberalizálása hatására megindult gyökeres gazdasági átalakulás sikerét mára a nyitás gazdaságpolitikájának gyakorlatilag töretlen fennmaradása biztosította. Ez annak ellenére állítható, hogy időközben a különféle lobbik nyomására és az egyensúlyi problémák kiéleződésekor ténylegesen bevezetett intézkedések (például a gazdaságstabilizáció idején az importpótlék) hatására a liberalizáció fokában időszakosan történt visszalépés. Az importvédelem mára becsülhető szintje alapján a teljes jogú tagság elnyerése egy újabb – bár az évtized eleinél szerényebb mértékű – liberalizációs periódust indukál, és elsősorban az EU- országokkal kereskedő és még inkább a hazai piacon tevékenykedő cégek, mezőgazdasági vállalkozók számára jelent majd kihívást.

Emlékeztetőül idézzük fel a következőkben a korábbi intézkedéseket.

¹ Még akkor is, ha a sokszor az elemi kulturáltságot is nélkülöző éles parlamenti viták, sajtó- és rágalomhadjárat vagy a gyakori robbantások stb. alapján nem is mindig tűnik békésnek.

– Az 1989-ben megindult importliberalizálás az első évben a termelési eszközök (döntően gépipari cikkek) engedélykötelezettségét szüntette meg. (Korabeli számítások szerint ez a konvertibilis import mintegy 30 százalékát kitevő gépipari jellegű termékek több mint 80 százalékát ölelte fel. *Tejnéra – Süveges*, idézi: *Oblath*, 1999.) A második csoportot a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek közül az itthon nem termelt, illetve hiánycikkek számító cikkek jelentették. (Ez a rendelkezés az előző évi agrárimport közel felét érintette.)

– 1990-ben a kohászati termékek 1988-as importjának mintegy 60 százaléka került a liberalizált termékek körébe. A termeléshez szükséges vegyszerek, segédanyagok, vegyipari termékek liberalizálása a konvertibilis import közel 2/3-ára terjedt ki. A könnyűiparban is elsősorban a termelési alapanyagok (fa, bőr, papír, gyapjú- és pamutfonalak, nyerstermékek), valamint néhány vegyes bányászati és építőanyag-ipari termék került fel a meghirdetett importliberalizálási listára.

– 1991-ben a fogyasztási cikkek mintegy 60 százaléka került ki az engedélykötelezettség alól. Ekkor vezették be az ún. globálkvóta rendszert, és ettől kezdve már nem a liberalizált, hanem az engedélyköteles termékeket sorolják fel a KEM-rendeletek (a 1991-ben megkötött Társulási Megállapodással összhangban).

– 1992-re már az 1988-as konvertibilis import mintegy 90 százaléka tartozott a liberalizált körbe.

Kereskedelempolitika, vámok, vámszínvonal

Magyarország a különféle nemzetközi szervezetek tagjaként rendre deklarálta, hogy külkereskedelmét alapvetően a nemzetközi egyezményeknek megfelelő kereskedelem- és vámpolitika, illetve vámpolitikai eszközök jellemzik.² A fejlődő országok viszonylatában is már 1972-től az ún. preferenciális vámelbánás (GSP) van érvényben. *A rendszerváltozást követő legfőbb változást a vámok tényleges hatásának előtérbe kerülése jelentette* a korábbi időszak kézi vezérlése, állami kontrollja helyett. A rendszerváltás után valamennyi fejlett országgal a legnagyobb kedvezményes elbánás (MFN) elve alapján kereskedett az ország. Az OECD-országok többsége a magyar árukra is kiterjesztette a GSP-kedvezményeket. A KGST-országokkal folytatott bilaterális állami kereskedelmet pedig 1991-től a dollár alapú, világpiaci áron történő elszámolás váltotta fel. Ezek a hatások nem igazán mérhetőek.³ *A nyitás azonnali hatását azonban minden bizonnyal mérsékelte, hogy a korábban a volt KGST-országokból vámmentesen, a konvertibilis importárokhoz viszonyítva jóval olcsóbban beszerzett termékeket ettől kezdve világpiaci áron (és hivatalos dollárfolyamon), vámokkal és illetékekkel terhelten lehetett csak importálni.*⁴

² Magyarország 1973-ban vámalapon csatlakozott az Általános Kereskedelmi és Vámtarifa Egyezményhez (GATT), 1982-ben a Nemzetközi Valutaalap (IMF) és a Világbank (IBRD) tagja lett, 1995-től alapító tagja a GATT utód-szervezetének, a Kereskedelmi Világszervezetnek (WTO), és 1996-ban az OECD is felvette tagállamai közé.

³ Bár *Gács–Winckler* kísérletet tesznek erre. Számításaik szerint a liberalizációs index Magyarországon 1991-re az 1988. évi 3-ról 17-re nőtt. (A teljes zártság 0 és a teljes liberalizáltság indexe 20). Megjegyzendő, hogy adatok hiányában ez a számítás a szokásos összetevőknek csak töredékét tudta figyelembe venni. A Világbank szakértői szerint a volt szocialista országok esetében ez a számítási módszer nem is alkalmazható (*Gács–Winckler*, 1994).

⁴ Ennek a változásnak a nagyságrendjét jelzi, hogy a rubelforgalom az összes importnak 1988-ban még 43 százalékát, 1990-ben is 29 százalékát tette ki, és csak 1991-ben csökkent 2,6 százalékra. A dollárforgalomnak egy része is a volt szocialista országokkal bonyolított speciális konstrukciókat jelentette.

A magyar vámszint lebontására vállalt kötelezettségek teljesítésének „gyorsaságát” jelzi, hogy az EU-ban a GATT-tárgyalások eredményeként végrehajtott általános vámmérséklések hatására a legnagyobb kedvezményes vámtarifák átlagos szintje húsz év alatt mérséklődött az Uruguayi fordulót megelőzően az 1968. évi 12,8 százalékról 7,3 százalékra. (A súlyozott átlag 1991-ben 5,1 százalék, és ezen belül az iparcikkek átlagos vámszintje 6,4 százalék volt). Jellemző, hogy a portugál és spanyol átlagos vámszint már 1986-ban, az EK-hoz való csatlakozáskor e körül a szint körül mozgott (*Hamar, 1993a*).

Magyarországon ezzel szemben az Uruguayi forduló előtt a magyar vámtarifák (súlyozatlan) átlaga az iparcikkek főbb csoportjaira az EU-ban érvényes tarifák két-háromszorosa volt. 1991-ben a nem elektromos gépek átlagában 4,5-szeres, az elektromos gépek 26 százalékos átlagos vámszínvonala is több mint ötszörös védelmet jelentett, jelentős termékenkénti szóródás mellett, hasonlóan a professzionális és tudományos berendezések 27 százalékos vámszínvonalához. Ez utóbbi kategórián belül a mérőműszerek átlagos vámtarifái hatszor nagyobbak voltak, mint az EU átlagában. (Kivételt a cellulóz és papír, az ásványi termékek, ércék, fémek jelentették, és a vegyipari cikkekre érvényes vámtételek is kevésbé (2,6 százalékkal) tértek el az EU-átlagtól.) (*Hamar, 1996*.)

A legnagyobb kedvezményes elbánás által biztosított kereteket 1992-től a sorra megkötött szabad kereskedelmi megállapodások váltották fel. (Erre az Európai Unióval 1992-től, az EFTA⁵ és a CEFTA-országokkal⁶ 1993-tól, Izraellel és Törökországgal 1998-tól került sor.)

Az egyedi vámkedvezmények (vámmentesek), illetékek, az 1992-től ismét gyakoribbá váló egyéb támogatási formák, a különféle lobbik nyomására egyes termékekre bevezetett korlátozások (például az autóiimportra, majd az élelmiszerek behozatali vámjainak emelése, a kötelező minőségellenőrzés elrendelése 1993-ban valamennyi importált termékre, a jövedéki termékek körének bővítése stb.) következtében a liberalizációs szint 1991-től biztosan és jelentősen csökkent. A vámbontás azonban, ha a vállaltnál lassabban is, de tovább folytatódott.

A GATT/WTO-tárgyalásokon és a Társulási Szerződésben az ezredfordulóra vállalt kötelezettségek szerint az ipari termékek átlagára a legnagyobb kedvezményes vámtételeket magyar részről 8-8,5 százalékra kell csökkenteni,⁷ és az Európai Unióval bonyolított iparcikk-kereskedelemben még érvényben levő vám- és mennyiségi korlátokat is meg kell szüntetni. További kötelezettség a vámok átlagos szintjének 9,6 százalékról 6,9 százalékra való csökkentése, a vámmentes import 19 százalékról 21 százalékra és a lekötött vámok 89 százalékról 93 százalékra való növelése. (OECD, 1995.)

1995 januárjában az Európai Unióval kötött társulási megállapodásból adódó kötelezettségek értelmében az ipari vámtarifa-csökkentés az Unióból származó import 75 százalékát érintette.

Az egyensúlyi problémák kiéleződése miatt 1995 márciusában bevezetett stabilizációs intézkedések között – a forint egyszeri jelentős leértékelése és a csúszó árfolyamrendszerre való átállás mellett – a (8 százalékos) vámpótlék, a különféle illetékekkel együtt még 1996-ban is (amikor pedig a Társulási Szerződés értelmében tovább mérséklődött a nominális vámszínvonal és az illetékek mértéke is) vállalati számítások szerint közel 12-13 százalékkal drágította meg az importot. A vámpótlék a behozatal visszafogása, az importhelyettesítés elősegítése mellett a kivitelre is mérséklő hatást gyakorolt, mivel az exportőrök számára kedvezőtlenebbé vált a devizaátváltás. Ezért az exportvám-

⁵ Izland, Norvégia, Svájc és Liechtenstein.

⁶ Csehország, Lengyelország, Románia (1997-től), Szlovákia, Szlovénia (bár csak 1996-tól tag, de Magyarországon már 1994-től kedvezményes elbánásra jogosult), Bulgária (1999-től).

⁷ 1991-ben, az Uruguayi fordulón, a magyar kormány 5–8 éven belülre vállalta az átlagos vámszint 8 százalékra való csökkentését és a nem vámjellegű korlátok eltörlését.

visszatérítés lehetősége, valamint az energiahordozók és egyes beruházási javak vámpótlék alóli mentesítése szolgált az export és a beruházások ösztönzésére. A finanszírozás többletköltsége (az importtól az export realizálásáig) azonban az exportvám-visszatérítés alkalmazása esetén is jelentős volt.⁸ Ez a rendszer 1997-ben (a vámpótlékkal együtt) megszűnt.

1997. július 1-jével Magyarország csatlakozott a páneurópai kumulációs származási szabályrendszerhez, ami lehetővé teszi a preferenciális övezet 29 országa számára a minimális feldolgozást meghaladó megmunkáláson átment termékek kölcsönös beszámíthatóságát saját termékük származásának meghatározása esetén. Ezzel az egymás közti kereskedelmi forgalomból származó importanyagok, alkatrészek és félkész termékek felhasználása révén keletkező exportkésztermékek számára biztosítja a Megállapodásban rögzített kedvezményes piacra jutási lehetőséget. Ha a térségen (EU, EFTA, CEFTA) kívüli országokból érkező importanyag épül a páneurópai övezet valamely országába irányuló exporttermékbe, akkor az exportőr választhat a vám-visszatérítés és az EUR1 okmány között. A fokozatos átmenet érdekében (eredetileg 1998 végéig, a 4. sz. Jegyzőkönyv meghosszabbításával azonban 1999. január 1-jétől 2000. december 31-ig) a vám-visszatérítési, illetve a vámkedvezmény-igénybevételi tilalom az EUR1 kiadása esetén nem teljes, csak részleges. Azaz az ún. „nem származó termékek” esetén a vámtéher 5 százalékon felüli – textiltermékeknel 10 százalékon felüli – része visszatéríthető. A hátrányos következmények elkerülése érdekében változatlanul mód van a vámszemlegesítési kérelem benyújtására (CI. számú vámtarifatörvény).

Az EU-ban időközben bekövetkezett változásokat jól jelzik az érzékeny termékek kereskedelmi szabályozásának módosulásai.

Érzékeny termékek, kvóták, engedélykötelezettség

Az EU-ban 1991-ben a GSP (General System of Preferences) keretében lényegesen liberalizálták a textil-ruhazati termékek importját. (Egy sor kvótát eltöröltek, a maradék kvótáknál pedig lényegesen emelték a kvóták felső limitértékét.) Az Európai Unióval kötött Társulási Szerződés a magyar exportra is növelte a kedvezmények körét, a textilruhazati aktív bér munkaexport vámtarifáját pedig (1994-től) teljesen eltörölték. A Társulási Egyezményben meghatározott érzékeny szektorokba tartozó termékek közvetlen exportja mind az importáló, mind az exportáló országban engedélyköteles maradt, aktív bér munka esetén ettől kezdve ugyanakkor csak az EU-importőröknek (a bér munkáltatónak) kellett egyetlen engedélyt beszerezni. Ez lehetővé tette az EU-importőr számára a kvótajövedelmek megszerzését, és egyértelműen a bér munkában tette érdekeltté az importőröket. A bér munka előnyeit jelezte, hogy a kvótakihasználás a bér munkánál általában jóval nagyobb mértékű volt, mint a közvetlen exportnál.

1997 végén hatályát veszítette az EU és Magyarország között a textil- és ruhazati termékek kereskedelméről kötött ún. Kiegészítő Jegyzőkönyv, így 1998. január 1-jétől a magyar származású textil- és ruhazati termékek mennyiségi korlátozásoktól mentesen exportálhatók az Európai Unióba. Ezzel egy időben megváltoztak az ún. régi textilszármazási igazolások, és ettől kezdve a magyar származású termékek exportja két módon történhet: az egyik lehetőség, ha a magyar exporttermék megfelel a származási követel-

⁸ A stabilizációs program importot drágító intézkedései és a jelentős forgóeszköz-lekötéssel járó exportvám-visszatérítési rendszerből adódó hátrányok kikerülésének szándéka nagymértékben hozzájárult a vámszabad területek forgalmának dinamikus növekedéséhez. Számos korábban vámbelföldi – döntően a jelentős mennyiségű, sok országból származó importalkatrészeket, részlegeségeket feldolgozó, jelentős exportot bonyolító – cég növekvő számban települt át a vámszabad területekre.

ményeknek, akkor az EUR1 szállítási okmánnyal vámmentesen exportálhatók a Közösség országaiba. Ennek hiányában az importőrnek (a bér munkáltatónak is) meg kell fizetnie az Unióban érvényes legnagyobb kedvezményes vámokat, ekkor azonban a magyar exportőr élhet a páneurópai kumulációs övezeten kívülről származó felhasznált alapanyagok, illetve félkész termékek esetében a vám visszatérítés lehetőségével.

Bérmunka esetében, ha a Magyarországon feldolgozandó áru a Közösségből EUR1 okmánnyal kísérve érkezik, a megmunkálást követően a visszaszállítás is EUR1 okmánnyal vámmentesen történik. EUR1 okmány nélkül, preferenciális övezeten kívülről (EU-n keresztül vagy közvetlenül) érkező termékek feldolgozása esetén, ha a megmunkálást követően származóvá válik a termék, akkor az előző módon, vámmentesen vihető az Unióba. Ellenkező esetben azonban a kedvezményes vámélnél nem alkalmazható, a magyar exportőr azonban ekkor is élhet a vám visszatérítés lehetőségével.

1998 januárjától az engedélykötelezettség a felsőruházat, egyéb ruházati és konfekcionált termék, rövidáru, szőnyegek esetében már csak a WTO-n kívüli országokból való behozatalnál maradt fenn. [Ezzel szemben a háztartási tisztítószer, lábbeli, egyéb ipari termék (bútor), ékszer, nemesfém tárgy, személyautó, hal és halkonzerv a világ valamennyi országából továbbra is csak engedéllyel importálható.] (221/1997. (XII. 8.) Kormányrendelet 2. számú melléklete.) A rendelkezés kiterjed a fogyasztási globálkvótát terhelő passzív bér munkáügyletekre is. Az alapanyag passzív feldolgozás keretében történő ideiglenes kiszállításához devizamentes exportengedély-kérelmet kell benyújtani, abban az esetben, ha az alapanyag a Rendelkezés 1/a. mellékletében szerepel. A készáru visszahozatalához devizamentes importengedély-kérelmet kell benyújtani, amely kérelemnek az értéke megegyezik a devizamentes export-engedélykérelem értékével. A bér munkadíj engedélyeztetése devizaköteles importengedéllyel történik (0009). A GM külön felhívja a figyelmet arra, hogy a külföldi megbízásból végzett (aktív) feldolgozási tevékenységhez, a passzív feldolgozáshoz hasonlóan külön engedélyre nincs szükség, a tevékenységi engedély kötelezettség aktív feldolgozás keretében kizárólag a hivatkozott kormányrendelet 2. számú mellékletében meghatározott árukkal kapcsolatos export- és importtevékenységre vonatkozik. (1999. február 17. Külkereskedelmi Tájékoztató.)

A fentiekből következik, hogy a Magyarországról származó termékek (és főként az érzékeny termékek) piacra jutásában az elmúlt években végbement számos könnyítés az *EU-importőrök* bér munka-konstrukcióhoz fűződő érdekelttségét lényegesen mérsékelte. Könnyebbé vált a magyarországi gyártás is, de a különbség a közvetlen export és a bér munka-konstrukció között vám eljárás és vámfizetés szempontjából (származó termék esetében) gyakorlatilag megszűnt. *A magyar exportőr érdekelttsége* a vám- és áfafizetés (és nem származó termék esetében a vám visszatérítés) forgóeszközlekedés-igénye miatt ma is a bér munka-konstrukcióhoz (vagy/és egyre inkább a komplikáltabb, több országból érkező inputok feldolgozása esetében a vámszabad területek, magánvámraktárak és az egyéb, vámsemlegesítő eljárásokhoz) fűződik.

Fontos változást jelentett, hogy 1996-tól a vám eljárást és a vámtarifákat is törvény szabályozza a korábbi minisztériumi rendeletek helyett. Bár az 1995-ben megszületett vámtörvényt többször módosították, a törvényi keretek lényegesen átláthatóbb viszonyokat teremtettek a korábbiaknál. Az ipari vámszabad területek működésének törvényi szabályozása következtében például a korábban közel 200 vámszabad terület száma több mint felére (egy év alatt 96-ra) mérséklődött, ettől kezdve azonban az itt megvalósított (többnyire zöldmezős) beruházások pótlólagos exportkapacitása az export dinamikus növekedésének húzóerejévé vált.⁹

⁹ A vámbelföldi (és újabban az aktív bér munkát végző) cégek folyamatos és egyre nagyobb számban való áttelepülése a vámszabad területekre is hozzájárult a vámszabad területi fogalom kiemelkedő ütemű bővüléséhez.

A szolgáltatásforgalom liberalizálását jelentette, hogy Magyarország 1996-tól alkalmazza az EU-ban 1995. január 1-jétől életbe lépett Általános Szolgáltatás-kereskedelmi Egyezményt (GATS).

A szabad kereskedelmi megállapodások és a GATT/WTO keretében folyó általános kereskedelem-liberalizálási folyamat következtében tehát a vámok és vámilletékek¹⁰ szerepe mára folyamatosan csökkent, és 2001-re a még fennálló mennyiségi korlátozások is megszűnnek. A teljes jogú tagság mégis jelentős – bár az évtized elejéhez képest kisebb mértékű – kihívást, újabb nyitási periódust indukál majd.

A magyar iparcikkek gyakorlatilag már ma is akadálymentesen jutnak az EU-, az EFTA- és a CEFTA-piacokra. Az EU mezőgazdasági támogatási rendszerének (CAP) reformja és a CEFTA agrárprotekciónizmus is feltehetően a csatlakozás idejére megoldódik.¹¹ A magyar importnak már ma is legalább a fele vám- (és áfa-) fizetési kötelezettség nélkül érkezik az országba. Mégis, a még lebontandó vámok (főként az EU-ban vállalt kötelezettségek teljesítése és kisebb mértékben az EU külső vámtarifáinak átvétele miatt a harmadik országokból származó importvámok mérséklődése), a növekvő importverseny újabb alkalmazkodási próbatételt jelent majd a magyar vállalatok (főként az eddig csak a hazai piacra termelők) számára. A vámszabad területek mai előnyei is a csatlakozással megszűnnek. Az Európai Unióval bonyolított forgalom belső kereskedelemmé (tehát vámmentessé) válik, a Közösségen kívüli (a mainál kisebb)¹² vámokat pedig már ma is, a vámszabad területeken is meg kell fizetni. Szintén valamennyi exportortót érint majd, hogy az áfát meg kell majd fizetniük, és az importőr igényelheti azt vissza.¹³

Az EU fiskális és statisztikai követelményeinek teljesítéséből, valamint a hazai szabályozás néhány sajátosságából még a csatlakozás előtt több jelentős feladat adódik. A csatlakozással járó változások pedig a mikroszféra mellett a költségvetés bevételeit és kiadásait is érzékenyen érintik majd. Jelentős változást hoz, hogy a bár egyre mérséklődő, de a költségvetési bevételeknek még mindig fontos tételét jelentő vámbevételek nem a magyar kormány, hanem Brüsszel bevételeit gyarapítja. Ezzel szemben persze jelentős transzferekre is lehet számítani az agrártámogatások és a strukturális alapok kereteiből.

A vámszabad területek szabályozásának magyarországi sajátossága, hogy az itt működő cégek az exporttermeléshez szükséges termelőeszközöket is vám- és áfamentesen importálhatták. Ezeknek a termelőeszközöknek az utólagos belföldiesítése (vám és áfa utólagos megfizetése) kivonulásra készítheti az itt működő cégeket. Azaz még a csatlakozás előtt célszerű a kérdésben kormányzati segítséggel megoldást találni.

A vámhivatalok munkájának fejlesztését igényli az EU külső vámrendszerének működtetése, az apparátustól pedig további erőfeszítéseket igényel a még hátralévő jog-

¹⁰ Az importot korábban jelentősen megdrágító vámilletékek ma már csak a WTO-n kívüli országok viszonylatában alkalmazhatók, és ott is évről évre mérséklődnek.

¹¹ Az EU belső kereskedelmi szabályai lesznek érvényesek az egyszerre csatlakozó CEFTA-országok közötti kereskedelemre is. A csatlakozásból kimaradó vagy később csatlakozó országokkal pedig fel kell mondani a ma érvényben lévő szabad kereskedelmi egyezményeket, és az EU külső tarifáit és szabályait kell majd alkalmazni.

¹² Az EU külső vámtarifáinak átvétele a magyar külkereskedelem jelenlegi piaci szerkezete alapján az összforgalomnak csak egy igen kis hányadát érinti majd, a vámkülönbségek azonban jelentősek: *Zdenek Drábek* számításai szerint az EU külső vámtarifáit 25 százalékkal meghaladó (súlyozatlan) tételek Magyarország esetében az összes tételor 78 százalékát, a 75 százalékkal magasabb tételek pedig az összes tételor felét tették ki. (*Cooper-Gács*, 1997). *Nagy Ágnes* [1999] számításai szerint a 2001. évi legnagyobb kedvezményes ipari vámszint (az 1997. évi magyar forgalmi adatokkal súlyozva) 3,98 százalék, az EU vámtételekkel számolva pedig 2,52 százalék.

¹³ Az EU-ban 1997 januárjától működő adózási rendszerben az áfát a leszállított áru származási államában kell megfizetni – az áfát tehát az exportáló (tag)országban fizetik be és a vevő vonhatja le az importáló (tag)államban –, a fogyasztási adót pedig (1993. január 1-jétől) a termék forgalombahozatalakor kell beszedni, a fogyasztói államban érvényben lévő mértékben.

harmonizáció megvalósítása, de legfőképpen a külkereskedelmi statisztika rendszerének átalakítása (az „INTRASTAT” rendszer kialakítása).

A külföldi működőtőke-beáramlás liberalizálása

Az 1988–1989-ben hozott törvények kulcsszerepet játszottak a külföldi működőtőke-beáramlás gyakorlatilag azonnali liberalizálásában. Az átalakulási és társasági törvények lehetővé tették az állami vállalatok átalakulását és a vállalkozások tevékenységi és tulajdonosi korlátok nélküli alapítását. A külkereskedelem állami monopóliumának eltörlése, a vállalkozás anyai joggá válása, valamint a külföldi tőkebefektetések biztonságát (a befektetett tőke és profit korlátozásmentes hazautalását, az újraállamosítás elleni védelmet) garantáló törvények (1988. XXIV. és 1990. XCVIII. sz. törvények módosítása) egy csapásra megnövelték a külföldi befektetők bizalmát. Az adótörvények (és a nagyvonalú nyereségadó-, áfa- és vámkedvezmények) segítettek leküzdeni a hazai menedzserek külföldi befektetőkkel szembeni ellenérzéseit. Mindez együtt, egyszerre teremtette meg a feltételeit annak, hogy a külső finanszírozási forrásokra ráutalt cégek menedzserei hajlandóak legyenek a külföldi tőke bevonására, és mérsékelte a külföldi befektetők számára a befektetés kockázatait (*Hamar, 1991, 1993b*).

A nyereségadóról szóló 1989-ben életbe lépett törvény eltörölte a külföldi cégek 20 százalékos különadó-fizetési kötelezettségét. A 70 százaléknál nagyobb exporthányadal rendelkező vegyes vállalatok teljes adómentességet kaptak. Az 1989. XIV. és az 1990. XCVIII. sz. törvénymódosításig azok a vegyes vállalatok, amelyek 5 millió forintnál vagy a jegyzett tőke 20 százalékánál nagyobb arányban tudtak külföldi tőkét bevonni 20 százalékos adókedvezményt kaptak. 30 százalékot vagy 25 millió forintot meghaladó termelő cégbe való külföldi működőtőke-befektetés esetén 60 százalékos, bizonyos speciális területeken (mint például az elektronikai, mechanikus gépgyártás, csomagolás, gyógyszergyártás, nyersanyag- és energiamegtakarító beruházások, saját szálloda működtetése stb.) pedig 100 százalékos, öt évre szóló adómentesség járt. A törvény 1991. évi módosításakor az 5 millió forintos értékhatárt eltörölték, és a kedvezményekre jogosító minimális értékhatárt 25 millióról 50 millió forintra emelték, a már megszerzett kedvezmények fenntartása mellett. Az időkorlát nélküli kedvezményeket 5 évre korlátozták, a kedvezményezett tevékenységek körét azonban kibővítették a telekommunikációra és a szállítóeszközök gyártására. Ekkor vezették be a tevékenységek új statisztikai kód (ITJ) rendszerét, és az adott cégen kívül újra befektetett profit is levonhatóvá vált az adóból. Az 1989. XI. áfatörvény mentesítette a külföldi tőkével alapított cégekhez behozott tárgyi apportot a vám- és áfafizetési kötelezettség alól. 1991-től (az 1990. XCIX. sz. trv.-módosítás) a tárgyi apportként importált javak három éven belüli eladása esetén a vámot és az áfát meg kellett fizetni. 1996-tól az apportra vonatkozó valamennyi vámkedvezményt eltörölték.

A hatóságok külföldi befektetőkkel szembeni „önmérséklete” már 1989-ben is segítette a külföldi tőke bevonását. Például a vegyes vállalatok esetében a devizasabályok kevésbé szigorú alkalmazása, az ár- és bérszabályozás alóli mentesítések 1989-től. 1991-től még a többségi külföldi tulajdonú cégek létesítéséhez sem volt szükség többé engedélyezésre, és ettől kezdve devizaszámláikat is bármilyen célra szabadon felhasználhatták.

1991-től pedig az általános dereguláció előrehaladása (az ár- és bérszabályozás fokozatos oldása a versenyszféra egészében), az engedélykötelezettség megszűnése a többségi külföldi tulajdonú cégek alapítása esetén is nagyban hozzájárult a külföldi működőtőke-beáramlás dinamikus (1991-ben ugrásszerű) növekedéséhez.

A külföldi befektetők növekvő jelenléte az intézményi rendszer fejlődését is felgyorsította, ami egyben a további befektetések számára teremtett kedvezőbb feltételeket.

A Tőzsde újraélesztése, a Cégbíróóság, az Állami Vagyon Ügynökség (AVÜ), a Külföldi Befektetéseket Ösztönző Iroda (ITD) felállítása mind fontos lépés volt ahhoz, hogy a külföldi befektetők el tudjanak igazodni a hazai bürokratikus útvesztőkben.¹⁴ A Joint Venture Szövetség, az Amerikai–Magyar Kereskedelmi Kamara, a Versenyhivatal létrejötte pedig segítette feltárni a joghézagokat, a befektetéseket gátló jogi és intézményi korlátokat. Az európai szintű versenytörvény bevezetése a külföldi befektetők számára az állam versenyszférából való kivonulási szándékának hitelességét erősítette.

A pénzügyi tevékenységek liberalizálására először a biztosítóknál (1993), majd a bankkonszolidáció és a bankprivatizáció eredményeként (1995-től) a banki tevékenységeknél került sor. Az 1995. évi nagyprivatizáció az erőművek, közszolgáltatások egy részének külföldi eladásával folytatódott. A szolgáltatások csaknem teljes körű liberalizálása a forint „*de jure*” konvertibilissé válásakor (1996-ban) következett be. A kiáramló tőke (a magyarországi cégek külföldi működőtőke-befektetéseinek) engedélykötelessége 1997-ben szűnt meg.

Tényleges hatások (dióhéjban)

A nemzetközi kereskedelem- és pénzügyi elméletek alapján a kereskedelmi áramlások és a működőtőke-beáramlás liberalizálásától reálisan várható volt, hogy a nyitást követően gyorsan növekvő importtöbblet finanszírozásának gondját a külföldi működőtőke-beáramlás enyhíti addig is, amíg az exportőrök alkalmazkodni tudnak az új körülményekhez. A kiéleződő verseny és az ezzel járó alkalmazkodás elvileg „megtisztítja a piacokat”, kikényszerítve és egyben lehetőséget is teremtve az új struktúrák létrejöttéhez.

Ezek a hatások Magyarországon is érvényesültek – bár sokak várakozásától eltérően, hazai sajátosságokkal tarkítva –, és még korántsem fejeződtek be.

Az importliberalizálás kezdete óta folynak viták az alkalmazott intézkedések helyességéről, az importverseny gazdasági hatásairól, időnként egyoldalú nézetek is előtérbe kerülnek (az import kiszorító hatásáról, az importverseny túlzott, a gazdasági válságot előidéző stb. voltáról, az importigényesség drasztikus növekedéséről).¹⁵ Ezek az elemzések azonban gyakran kizárólag a konvertibilis import alakulására koncentráltak, elfelejtkezve arról, hogy a liberalizálás a KGST összeomlásáig a teljes (1988-as) importnak csak közel felét érintette, vagy más esetekben elsősorban a versenyhez nem szokott, alkalmazkodásra nem képes cégek által megfogalmazott nézeteket tükrözik.

A tényleges hatások mérését a statisztikai rendszerek gyökeres átalakulása [az adatok tartományban bekövetkezett változások, mint például a rubelforgalom megszűnése, a vámstatisztikára való átállás 1991-ben, valós árfolyamok bevezetése, 1992-től az új számviteli törvény és a tevékenységek besorolásának (TEÁOR) változása stb.] is nehezíti. Ezen kívül a liberalizálás tényleges gazdasági hatásainak megítélését az egy időben bekövetkezett számos változás is nagymértékben akadályozza. Az „üres államkassza” miatt 1989-ben hirtelen megszüntetett állami szubvenciók, a KGST összeomlása, az 1992-ben életbe lépett szigorú csódtörvény egyrészről, egy sor fontos gazdaságpolitikai lépés (mint például a gazdaság stabilizálásának, a nagy elosztó rendszerek átalakítása megkezdésének) elodázása másrészről, mind együttesen voltak okai a vártnál jóval na-

¹⁴ 1987-ben még 275 elvi engedélyre és 407 engedélyeztetési eljárásra volt szükség egy vegyes vállalat alapításához (*Benedek* idézi: *Berényi–Hamar*, 1991).

¹⁵ A régmúlta emlékeztető nézet felelevenedésére példa egy, a nyolcvanas évek során többször csődökbe jutott ruhaipari cég ma már nyugdíjas igazgatójának 1997-ben kifejtett véleménye: az EU-csatlakozás segítésére a kormány elsőrendű teendője, hogy „...meghatározza, hogy mennyi importterméket fogaszthat a magyar lakosság” (*Katz*, 1997).

gyobb transzformációs válság kialakulásának, majd a növekedés megindulásakor a külső egyensúlyhiány drasztikus romlásának.

Az importliberalizálás kezdetétől, illetve azzal párhuzamosan elmélyülő gazdasági válság ugyanakkor fontos tényezője volt annak, hogy a nyitás gazdasági hatásai Magyarországon részben eltértek a nemzetközikereskedelem-elméletek (és a dél-európai országok tapasztalatai) alapján várhatótól. A nyitást nem azonnal követte az import megugrása, hanem csak némi időeltolódással (1993-tól), amikor viszont negatív hatását felerősítette, hogy az inflációval lépést tartó leértékelés helyett a forint reálfelértékelődése ment végbe. Emellett az egyensúlyi problémák kiéleződéséhez hozzájárult az is, hogy az export „konjunktúraérzékenysége” – a bér munka és a külföldi tulajdon gyorsan növekvő súlya következtében – épp akkorra nőtt meg nagymértékben, amikor már a legfőbb partnereinkké váló nyugat-európai országokban 1992 végétől elmélyült a recesszió. A kereslet visszaesése pedig azonnal a magyar export visszaeséséhez vezetett.

A külföldi működőtőke-beáramlás gyakorlatilag azonnali liberalizálásának eredménye – ezzel szemben – rövid idő alatt megmutatkozott: több éven át (privatizációs bevételek nélkül számolva) megduplázódott a külföldi működőtőke-beáramlás, gomba módra szaporodtak a vegyes vállalatok, és gyors piacváltás következett be. A külföldi tőkét vonzani képes cégek katalizátorszerepet játszottak a gazdasági szerkezet átalakításában, új tevékenységeket, termékeket és a hagyományostól gyökeresen eltérő termelés-szervezési rendszereket honosítottak meg. Nagyobb tőkeerejük, jobb piaci kapcsolataik következtében nagyobb sikerrel tudták a kényszerű piacváltást előnyükre fordítani, mint ahogy az átalakulási válság túlélését, a likviditási problémák áthidalását lehetővé tevő bér munka felfuttatására is eleinte azok a ruha-, majd gépipari cégek voltak képesek, amelyek már az átalakulás kezdetén képesek voltak külföldi tőkét bevonni (*Hamar, 1991*).

A konjunktúraérzékenység nagyfokú növekedése, és ennek 1993-ban megmutatkozó negatív hatása az exportra szorosan összefüggött azzal, hogy az 1991-es kényszerű piacváltás – amikor a KGST összeomlása és a belső kereslet zsugorodása elől menekülve az exportőrök hirtelen ugrásszerűen növelték exportjukat a fejlett országok felé – elsősorban a bér munka-konstrukcióban exportáló és/vagy külföldi tőkét bevonni képes cégeknek sikerült elsősorban.

Az átalakulás gyorsaságával járó sokkhatások (a még hiányzó intézmények, jogi szabályozás, a privatizáció átláthatóságának hiánya stb. és persze néhány „élelmes” befektető tevékenysége) természetesen növekvő ellenszenvet is generáltak. A nagy ütemben beáramló külföldi működő tőke egyúttal halaszthatóvá tette egy sor fontos gazdaságpolitikai döntés meghozatalát is (mint például a gazdaság stabilizálását, a nagy elosztó rendszerek átalakításának megkezdését). A privatizációs (KMT-) bevételek felhasználása az adósságállomány csökkentésére is lényegében csak 1995 végén – nagy viták után – történt meg (holott Spanyolországban például a szerényebb léptékű privatizációnak már a megindításakor törvényben írták elő, hogy a privatizációs bevételek 80 százalékát kötelezően az államadósság csökkentésére kell fordítani). A külföldi működőtőke-beáramlás monetáris politika hatékonyságát nehezítő hatása még ma is csak szűk szakmai körben ismert. (A Nemzeti Bank függetlenségét kritizálók minden bizonynyal nem ebből a körből kerülnek ki. A beáramló nagy mennyiségű tőkét sterilizálni – semlegesíteni – szükséges, ennek költségei a tőkeösszeg növekedésével együtt nőnek, és a kamatpolitikát sem lehet többé csupán a hazai gazdaság szempontjai szerint alakítani.)

Vitathatatlan azonban, hogy a válság mélyebb, a munkanélküliség nagyobb, az átalakulás hosszabb és fájdalmasabb lett volna a külföldi működőtőke-beáramlás nélkül. Tény az is, hogy bár a gazdasági nyitást bizonyára lehetővé tette volna okosabban (jobban időzítve, az egyéb gazdaságpolitikai lépésekkel, mint például megfelelő árfolyampolitikával összehangoltan) véghezvinni, mindennek eredményeként mára elmondható,

hogy a legfontosabb strukturális átalakulásokon, az átalakulás és alkalmazkodás legfontosabb lépésein túl vagyunk.

Gazdaságfejlődés és egyensúly

A külkereskedelem fokozatos és a külföldi működőtőke-beáramlás gyakorlatilag azonnali liberalizálása hatására a magyar gazdaság szerkezetében rendkívül gyors és szerteágazó átalakulás indult meg.

A változások gyorsaságára és radikális voltára jellemző, hogy több exportőr cég már 1991-ben arról számolt be, hogy az importliberalizálás és a külkereskedelem állami monopóliumának feloldása hatására a korábbi hiányjelenségek egy csapásra megszűntek, a keresleti piacot kínálati piac váltotta fel. Válogathattak az alternatív beszerzési és értékesítési lehetőségek között, és sokszor a korábbinál jóval kedvezőbb szállítási és árfeltételeket tudtak elérni. (Korabeli interjúk: *Hamar*, 1991.)

Az átalakulási válság – a KGST-összeomlás sokkhatására, a hazai kereslet zsugorodásával és a szigorú csódtörvénnyel párosulva – mélypontját 1992-ben érte el. Az ezt követően megindult növekedés azonban még a rendszerváltást megelőző időszakra jellemző sajátosságokkal bírt: a beruházások és a fogyasztás kis fokú növekedése azonnal az egyensúlyhiány (külkereskedelmi és fizetésimérleg-deficit) ugrásszerű növekedését eredményezte 1993-ban és 1994-ben, amit a beáramló külföldi működő tőke értéke csak részben tudott ellensúlyozni. (Lásd az 1. táblázatot.)

1. táblázat

A főbb makrogazdasági mutatók alakulása 1991–1998 között

Éves növekedés (%)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
GDP (reálérték, dolláralapon)	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,0	4,0	5,1
Export (dolláralapon, %)	5,4	9,4	-20,1	-5,9	68,3	10,7	26,4	16,0
Import (dolláralapon, %)	0,5	11,1	12,5 ^a	-0,8	35,6	10,3	25,5	22,5
KMT ^b (éves beáramlás, %)	469	0,8	59,0	-51,0	388,5	-58,8	5,1	-7,2
Részarány	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EXPORT/GDP %	32,8	31,4	26,4	28,9	34,4	39,1	46,5	50,0
IMPORT/GDP %	33,7	31,7	34,6 ^a	35,4	36,6	40,2	46,9	52,6
Kereskedelmi mérleg/GDP %	-1,0	-0,3	-8,2 ^a	-6,5	-2,2	-1,1	-0,5	-2,6
Folyó fizetési mérleg/GDP %	0,8	0,9	-9,0	-9,4	-5,6	-3,7	-2,2	-4,8
Külső adósság/GDP ^c								
Bruttó (%)	67,8	57,6	63,7	68,4	70,9	61,0	51,9	56,1
Nettó (%)	43,6	35,0	38,7	45,4	36,6	31,4	24,7	25,9
KMT/GDP (éves beáramlás, %)	4,4	3,9	6,1	2,8	10,0 ^d	4,4	4,6	4,1

Megjegyzés: ^a az orosz államadósság ellenében behozott hadieszközök értékével együtt; ^b tulajdonosi hitelek nélkül; ^c tulajdonosi hitellel együtt; ^d privatizációs bevételek nélkül 2,8 százalék.

Forrás: MNB, Havi Jelentések. A GDP szerinti export- és importadatok eltérnek a vámstatisztika szerinti külkereskedelem adataitól, mivel az előbbi az áruforgalom mellett a szolgáltatásforgalom adatait is tartalmazza, de a bér munka anyagtartalmát nem. 1997-ig a lízing, a nagyjavításra kivitt és behozott javak értéke is eltérést okozott. 1997-től azonban ezek a tételek a vámstatisztika megfigyelési köréből is kikerültek.

1995-től a gazdaságstabilizáció külső egyensúlyt segítő intézkedései hatására ugyanakkor már egyértelműen megfigyelhető az exportorientált fejlődés folyamatos

erősödése, az exportörök felzárkózása az import növekedéséhez.¹⁶ Az export szerkezete is gyökeresen átalakult, jórészt éppen a külföldi tőkével megvalósult beruházások eredményeként. *Az 1996 végétől megindult gazdasági növekedés, az élénk beruházási tevékenység, az export gyors ütemű bővülése 1997-ben már a kereskedelmimérleg-hiány mérséklődésével járt együtt, amit a beáramló külföldi működő tőke bőven finanszírozott.* 1998-ban átmenetileg megtörni látszott az 1995-ben megindult kedvező trend (lásd részletesebben: *Hamar, 1999b*). *1999-ben azonban a gyors gazdasági növekedés a külső egyensúly romlása nélkül következett be.*

Az EU-csatlakozás közeledtével ugyan várhatóan megélnék a külföldiek befektetői kedve, hosszabb távon (reálisan) azonban már nem számíthatunk arra, hogy a külföldiek megtakarításai elegendő forrást jelentsenek a modernizációhoz továbbra is nélkülözhetetlen deficit (adósságnövekedés nélküli) finanszírozására (a profittranszfer természetes növekedése és a magyarországi cégek várhatóan élénkülő külföldi közvetlen befektetései következtében). A *külföldi* működőtőke-beáramlás mellett tehát más, alternatív források mobilizálására is szükség van a gazdaságpolitika hathatós támogatásával. Erre nyugati (például spanyol, portugál és USA-beli) tapasztalatok szerint a szolgáltatásexport (turizmus, oktatás, egészségügyi szolgáltatások) fejlődése-fejlesztése látszik a legkézenfekvőbb lehetőségnek.

Szerkezeti változások: GDP-termelés

A gazdaság gyors és gyökeres átalakulását jelzi a GDP-termelés főbb ágazatok szerinti átrendeződése: nem egészen tíz év alatt a spanyol gazdaságra a nyolcvanas években jellemző szerkezet alakult ki.

2. táblázat

A GDP-termelés szerkezete főbb ágazatok szerint, 1988–1997 között (GDP alap- és folyó áron = 100%)

Év	Mező- Gazdaság	Ipar	Építő- ipar	Feldolgozó- ipar*	Kereskedelem	Szállítás, Posta, Telekommunikáció	Egyéb Szolgáltatás	Összes
1988	14,6	30,8	7,1		8,9	7,0	19,8	35,7
1989	13,7	30,9	7,4		9,3	7,2	19,2	35,7
1990	12,5	27,6	6,0		12,8	6,9	20,3	40,0
1991	10,0	27,7	5,3		14,3	8,0	23,0	45,3
1991	7,8	26,7	4,9	19,8	14,2	8,4	30,0	52,6
1992	6,5	24,4	5,2	19,8	11,6	8,3	33,2	53,1
1993	5,8	23,2	4,7	19,4	11,8	7,8	35,7	55,3
1994	6,0	22,8	4,6	19,4	11,3	7,6	37,4	56,3
1995	5,9	23,1	4,1	19,8	9,9	7,9	37,0	54,8
1996	5,8	23,5	3,7	20,2	10,0	10,0	37,6	57,6
1997	5,5	23,0	4,0	21,3	n.a.	n.a.	n.a.	67,5

Megjegyzés: * A statisztikai rendszer (a tevékenységek besorolási rendszerének és a 1991-től érvénybe lépő új számviteli törvény) változásának hatását a táblázatban a 1991-es szerkezetet mindkét rendszer (a régi és az új) szerint is bemutatjuk. A GDP 1991-től nem tartalmazza a pénzközvetítés fel nem osztott díjtételét. A feldolgozó-iparra a KSH csak 1991-től publikál adatokat. A MOL Rt. (benzinkutakkal együtt) 1992-ben átkerült a vegyiparba, és a villamosenergia-ipar (a hozzá tartozó szénbányákkal) az elektromos energiaipar része 1993-tól.

Forrás: KSH, Magyarország Nemzeti Számlái.

¹⁶ A változásokat jól jellemzi, hogy a nagyvállalatok körében 1995-ben végzett felmérés szerint a vállalatoknak már csak kevesebb mint egyharmada (*Borszéki, 1996*) panaszkodott a vámvédelem hiányára vagy elégtelen voltára, és 1996 elején már a vámpótlék eltörlését sürgetik.

A 2. táblázatból jól látható, hogy a szolgáltatások részaránya a GDP termelésében már 1988–1991 között (a régi statisztikai besorolás szerint is) közel tíz százalékponttal nőtt. Az új statisztikai rendszerre való átállás önmagában több mint hét százalékpontos további növekedést eredményezett a szolgáltatások javára (elsősorban a mezőgazdaság,¹⁷ kisebb mértékben az ipar rovására). 1991-től (már összehasonlítható adatok alapján) a szolgáltatások (főként a kereskedelmen és a szállítás és posta szolgáltatásain kívüli tevékenységek) hozzájárulása a bruttó kibocsátáshoz (a GDP termeléséhez) továbbra is egyértelműen gyorsan növekedett. Az áruforgalom alapját jelentő mezőgazdaság (1994 kivételével) és az ipar évről évre folyamatosan zsugorodott. A feldolgozóipar az utóbbi évekbeli gyors növekedése ellenére gyakorlatilag változatlan mértékben járult hozzá a GDP előállításához.

Az áru- és szolgáltatásforgalom eltérő trendje

A GDP-termelés szerkezetének vázolt átrendeződése alapot teremtett a szolgáltatás-külkereskedelem gyorsan növekvő és az áruforgalomban keletkezett deficitet mérséklő szerepének kialakulásához.

A szolgáltatásforgalom 1993-tól regisztrálható gyors expanziója évről évre növekvő bevételi többlettel járt együtt és egyre nagyobb mértékben ellensúlyozta az áruforgalomban keletkezett hiányt 1998-ig. (A vámszabad területek forgalmának 1995-től történő figyelembevétele ezen nem változtatott.) A szolgáltatásforgalom aktívuma azonban 1997-ben már nem nőtt tovább és 1998-ban pedig egyértelműen csökkenni kezdett, az áruforgalmi hiány jelentős növekedésével egy időben. (1999-ben az előzetes adatok 114 millió dolláros aktívumcsökkenést jeleznek az 1998. évihez képest.) Ez a trendváltás alapvetően a szolgáltatásforgalom 1996-tól megkezdett, csaknem teljes körű liberalizálásával függött össze. Az elemzést azonban nehezíti, hogy a szolgáltatásforgalom primer adatainak forrását jelentő fizetésimérleg-statisztika egy sor szolgáltatásforgalmi tevékenységre csak 1997-től kezdve gyűjt részletesebb adatokat, és az egyes tételek tartalma is gyakran változik. (Lásd erről részletesebben *Hamar, 1999b.*)

A különböző tevékenységek importigényességére vonatkozó elemzéseink (*Hamar, 1998a*) is a szolgáltatásforgalom növekvő külgazdasági szerepét indokolnák. Számításainkból kitűnt ugyanis, hogy a szolgáltatások közé tartozó csaknem valamennyi tevékenység (közvetlen és különösen halmozott) importigényessége lényegesen és rendszeresen elmaradt a termelőtevékenységekéitől. A hosszabb távú külgazdasági egyensúly megteremtése érdekében tehát indokoltnak látszik ezeknek a tevékenységeknek fokozott – a gazdaságpolitika támogatását is igénylő – külgazdaság-orientált fejlesztése.

A külföldi tőke szerepe a magyar gazdaságban

A 3. táblázatból jól látható, hogy a külföldi működőtőke-beáramlás liberalizálását követően nagy ütemben beáramló működőtőke-befektetések hatására a (részben vagy egészben) külföldi tulajdonban lévő cégek számarányuknál, a befektetett tőkénél, de a foglalkoztatott létszámarányuknál is nagyobb mértékben járultak hozzá a beruházásokhoz és az export növekedéséhez.

A külföldi tőkével működő cégek mára elért meghatározó gazdasági súlya alapján egyértelmű, hogy az eddigi fejlődés fontos hordozói voltak, a jövőben azonban éppen

¹⁷ Ebben bizonyára szerepet játszott a mezőgazdasági termelészövetkezetekből kiváló ipari (melléküzemági), kereskedelmi, áruszállítási szolgáltató tevékenységek önállósulása.

mai domináns részarányuk következtében már nem várható olyan látványos fejlődés ezen a téren, mint amilyen a dél-európai országokban az EU-csatlakozás idején – azt megelőzően és főként azt követően, az ír gazdaságban pedig a kilencvenes évek során – a külföldi tőkebeáramlás hatására végbement.

3. táblázat

A külföldi tőkével működő cégek szerepe a magyar gazdaságban
(Százalékban, összes vállalat = 100%)

	Vállalatok száma	Jegyzett tőke (JT)	KMT/JT	Beruházások	Nettó árbevétel	Export*	Alkalmazottak száma	Bérbérlés
1989	9,3	7,1	1,7	11,0	4,7	10,0	Nincs adat	3,9
1990	20,6	13,5	4,6	18,0	10,8	16,5	8,1	8,9
1991	20,3	19,5	8,8	29,5	16,8	28,4	11,2	14,4
1992	21,4	17,8	10,1	n.a.	24,4	37,3	15,3	19,1
1993	22,7	26,9	15,7	48,8	33,1	50,4	20,1	27,6
1994	22,1	32,1	18,9	59,0	38,8	60,5	24,1	31,1
1995	21,1	47,0	28,3	61,8	45,0	66,0	33,0	37,1
1996	19,2	44,7	31,6	61,8	47,2	70,8	28,7	41,3
1997	17,4	48,4	35,4	59,4	50,8	77,1	31,0	44,2

Megjegyzés: * A külföldi tőkével működő cégek exportrészaránya ebben a táblázatban eltér a vámstatisztika szerint számítottól, mivel itt a 100 százalékot az összes kettős könyvelést vezető cég teljes exportja jelenti, ami értelemszerűen kisebb, mint a nemzetgazdasági összes export értéke. A vámstatisztika szerint a külföldi tőkével működő cégek exportaránya 1995-ben 55 százalék, az importban 60 százalék, 1996-ban (a vámszabaddal területek forgalmával együtt) 60 százalék, illetve 64 százalék volt, és 1997-ben a megfelelő értékek 73 és 72 százalékot tettek ki. (Konjunktúrajelentések, 1996/1, 1997/1, és 1998/1.)

Forrás: APEH–KOPINT–DATORG: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

Ezt a feltevést igazolja, hogy a külföldi tőkével működő cégek részaránya 1998-ban már gyakorlatilag nem nőtt tovább: a külkereskedelemben a vámstatisztika szerint az összes exportban 74,4 százalék, az importban pedig 71,8 százalék – az előző évinél egy százalékponttal kisebb – volt. 1999 első felében 75, illetve 71,7 százalékos arányt értek el.)

A gazdaság jövőbeli külfölditőke-abszorpciós képességét tehát alapvetően a gazdaság egészének fejlődési dinamizmusa határozza majd meg. Mindenképpen korlátot jelent azonban ezen a téren a külföldi tőketulajdonosok mára elért kiemelkedő (egyes ágazatokban iparágakban, és különösen az exportban élenjáró tevékenységek területén domináns) pozíciói. Ez még a magyar gazdaság regionális fejlődésében is nyomom követhető.

A közhiedelemmel ellentétben még azokban a megyékben is, ahová relatíve (a fővárosba vagy néhány nyugat-magyarországi megyébe áramlott külföldi működőtőke-értékhez képest) alig mérhető nagyságrendben fektettek be a külföldiek, a külföldi tőkével működő cégek meghatározó részesedésre tettek szert (már 1996-ban is) az adott terület feldolgozóipari kapacitásában nettó árbevételéből, exportjából, beruházásaiból. Jelenlétük meghatározó az egyes megyék adó- és járulékbételeinek, valamint foglalkoztatási és bérszínvonalának alakulásában is. (Lásd részletesebben: *Hamar, 1999a.*)

Mindebből tehát egyértelmű, hogy a továbbfejlődés és a csatlakozásra való felkészülés sikere, majd a teljes jogú tagság elnyerésétől várható előnyök és hátrányok nagyságrendje és mérlege ma már az eddigieknél kisebb mértékben múlik a külföldi tőke vonzásán, ezzel szemben nagyobb szerepe lesz a hazai befektetők, vállalkozók felzárkózásának és hátrányos helyzetük leküzdésének. Számítani lehet arra, hogy azokban az ágazatokban, ahol egy vagy több multinacionális vállalat domináns pozícióra tett szert,

ezek feltehetően megnehezítik az újabb szereplők (köztük külföldi befektetők) tőlük független belépését a piacra.

A külkereskedelem szerkezeti változásai

Az előző részben bemutatottuk, hogy a külgazdaság (a külkereskedelem és a külföldi működőteke-beáramlás) liberalizálása nálunk másként (sokkal gyorsabban és gyakorlatilag egy időben) ment végbe, mint a korábban csatlakozott dél-európai országok esetében. Következésképpen *egy sor – közel két évtizeden át elhalasztott – strukturális átalakulásra a makró- és a mikrogazdaságban is az elmúlt néhány évben (jórészt már 1988–1992 között) került sor.* A gazdaságpolitika eszközszerének és főbb ágazati szerkezetének gyökeres átalakulása a külkereskedelem főbb piacok és árucsoportok szerinti szerkezeti változásaiban is egyértelműen nyomon követhető.

Piacszerkezet

A külkereskedelmi statisztika számbavételének alapvető változása (a vámstatisztikára való átállás 1991-ben, a rubelforgalom megszűnése stb.) miatt az adatok összehasonlíthatósága csak 1991-től (a későbbi változások miatt ettől kezdve is csak többekévéb) biztosítható. *1991 ugyanakkor sok tekintetben kirívó év volt.* A KGST összeomlása és a hazai (magán- és köz-) fogyasztás állami támogatásának megszűnésével bekövetkező meredek visszaesése egy sor vállalatot hirtelen és erőteljes piacváltásra kényszerített, ami a fejlett országok felé irányuló export látványos növekedését eredményezte, de aminek tartós fennmaradására reálisan nem lehetett számítani. A válság sem érte még el a mélypontját. A vállalatok és a gazdaság likviditási problémái, a kereslet zsugorodása miatt az import – bár az importliberalizálás ebben az évben vált teljes körűvé – még meglehetősen visszafogott volt.

A válságból való kilábalás először a kereskedelmimérleg-hiány „elszaladásával” járt együtt, ami 1995 elején (a mexikói válság fényében) már a finanszírozhatatlanság veszélyével fenyegetett. *A gazdaságstabilizációt követően megindult exportexpánzió ugyanakkor a fejlett országok és azon belül is az EU-piacokra koncentrálódva, a multinacionális vállalatokon keresztül is már a világpiaci folyamatokba egyre inkább beágyazódó „globális” vállalatok révén ment végbe.* Az 1998-ra kialakult exportképesség, termék- és piacszerkezet – az orosz válság idején ugyan ismét kissé romló egyensúlyhiány mellett, de – már *a gazdaság gyors alkalmazkodását, a korábbinál lényegesen nagyobb „válságtűrő” képességét bizonyította.*

4. táblázat

Az EU részesedése az országok kereskedelmében 1988-ban és 1995-ben

Országok	Kivitel		Bevitel	
	1988	1995	1988	1995
Spanyolország	68	71	60	65
Portugália	78	82	70	75
Görögország*	68	57	67	68
Írország	77	72	71	56

* Görögország esetében 1988-ban és 1994-ben.

A 4. táblázat adatait összevetve a magyar adatokkal azt látjuk, hogy a magyar külkereskedelem EU-országokra való koncentrálttsága már ma is viszonylag magas. Exportunk 73 százaléka és importunk 64 százaléka származott az EU 15 országából 1998-ban. Ez a részesedés meghaladja azt a szintet, ami a spanyol és görög exportot jellemezte a csatlakozásukkor, és gyakorlatilag azonos az EU mai súlyával a spanyol és ír exportban, viszont alacsonyabb a portugál EU-exportrészesedésnél. Behozatalunkban az EU-országok részesedése hasonló Spanyolország és Görögország 1995. évi arányaihoz, viszont számottevően magasabb az ír bevételben az Unió részarányánál.

5. táblázat

A magyar külkereskedelmi áruforgalom piacszerkezetének változása 1991 és 1998 között

Országcsoportok	EXPORT						IMPORT					
	1991	1994	1995	1996*	1998	1999	1991	1994	1995	1996*	1998	1999
Közép- és kelet-európai országok	23,6	23,1	24,4	19,8	15,9	12,4	24,1	24,0	24,0	21,2	15,1	14,3
Ebből: CEFTA				7,4	8,9	7,8				6,9	6,9	7,2
Fejlett országok	67,9	72,0	69,3	76,2	80,3	83,8	66,6	70,6	70,4	71,4	74,7	74,6
Ebből: EU 12	45,7	51,0					41,1	45,4				
EU 15		64,4	62,7	69,7	72,9	76,2		61,5	61,5	62,3	64,1	64,4
Fejlődő országok	8,4	4,1	3,9	3,2	3,2	3,1	7,9	4,5	5,6	6,0	8,4	8,7
Máshová nem sorolt országok**	0,1	0,9	2,3	0,8	0,6	0,6	1,5	0,9	0,0	1,4	1,8	2,3
Összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Megjegyzés: * 1997-től a külkereskedelmi statisztika az ipari vámszabad területek forgalmát is tartalmazza, ezért az összehasonlíthatóság érdekében a KSH 1996-ra kétféle tartalommal is közli (a KOPINT-DATORG vámt statisztika és a vámszabad területek forgalmával korrigált teljes) külkereskedelem adatait. A vámszabad területi forgalom figyelembevétele a fejlett országok részarányát az exportban 6,4 százalékponttal, az EU részarányát pedig 7 százalékponttal, az importban pedig 2,5 és 2,5 százalékponttal emelte meg, elsősorban a kelet-közép-európai országok, és ezen belül a CEFTA rovására. A CEFTA 1997-től Romániával, 1999-től Bulgáriával együtt.

** Ez a sor tartalmazta a magyar vámhatáron keresztül a vámszabad területekkel bonyolódó (HU/HU) forgalmat. A vámt statisztikának a vámszabad területek forgalmára való kiterjesztését követően (1996*) a máshol fel nem tüntetett országokat jelenti.

Forrás: IKM: Külkereskedelmi termékforgalom, I. kötet, és GM-KOPINT-DATORG Vámt statisztika.

A Magyarország teljes jogú tagságának elnyerésétől várható hatások megítéléséhez fontos emlékeztetni arra – ami a táblázatból az összehasonlítható adatok hiányában nem látható –, hogy a magyar export főbb piacok szerinti szerkezetében bekövetkezett jelentős átrendeződés jó része már 1992 előtt végbement.

A volt szocialista országok szerepe a magyar exportban már a KGST összeomlását megelőzően, a nyolcvanas évek második felében is jelentősen (az 1985. évi 59 százalékról 1990-re 38 százalékra, majd a KGST megszűnését követően, 1992-re további 15 százalékponttal, 23 százalékra) csökkent. (A volt KGST-országok megfelelő részarányai: 54 százalék, 32 százalék és 19 százalék.)

A fejlődő országokba is egyre kisebb arányban szállítottak a magyar exportörök (1985-ben az összexport 11 százalékát, 1990-ben 8 százalékát és 1992-ben már csak 5 százalékát).

A *fejlett országok* felé ugyanakkor már a nyolcvanas évek második felében is igen dinamikus (Nyugat-Európába¹⁸ öt év alatt dollárértéken 197 százalékkal, a régió importkeresletének 209 százalékos növekedését megközelítő mértékben) nőtt a magyar kivitel. Míg 1985-ben a magyar exportnak 31 százaléka irányult a fejlett országokba, 1990-ben ez az arány 54 százalék volt, 1992-ben pedig már 71 százalékot ért el.

A magyar exportban a kilencvenes évek elején lezajlott piacváltás mértékére és dinamikájára jellemző, hogy az export növekedése a fejlett országokba (47 százalékkal) és azon belül Nyugat-Európa felé (52 százalékkal) jóval az adott régió importbővülését meghaladó ütemben növekedett 1990–1992 között. (A fejlett országok összes importja 11 százalékkal, ezen belül a nyugat-európai fejlett országok összimportja 10 százalékkal nőtt ez alatt a két év alatt.)¹⁹

1993-ban a Nyugat-Európában elmélyült recesszió következtében az előző évinél 10 százalékkal kisebb importkereslet a régióba irányuló magyar exportot 23 százalékkal vetette vissza. Ekkor tehát az export általános csökkenése mellett a fejlett országok részaránya egyetlen év alatt közel 3 százalékponttal mérséklődött, míg a kelet-közép-európai országok súlya ismét (26 százalékra) nőtt a magyar exportban.

1994-ben az export ismét dinamikusán nőtt a fejlett országok felé (azon belül is elsősorban az Európai Unió országaiba), miközben a fejlődő országokba irányuló kivitel rendkívül alacsony szintre, az 1991. évinek mintegy a felére csökkent, és a volt szocialista országok részaránya az export egynegyede körül állandósult. A vámszabad területek dinamikus forgalombővülése azonban az export tovább fokozódó koncentrációját jelzi a fejlett országokra (és azon belül is az EU 15 országaira), ennek megfelelően a kelet-közép-európai országok részesedése jelentősen csökkent.

A kelet-közép-európai országokkal bonyolított külkereskedelmen belül lényegi változást jelentett a CEFTA megalakulása. Míg a nyolcvanas években a volt Szovjetunió jelentette a magyar termékek fő felvevő „piacát”, addig az orosz export részaránya az összes magyar exportból 1997 végén már csak 5,1 százalék volt, a FÁK-országok csoportja (Oroszországgal együtt) is a magyar exportnak mindössze 7,1 százalékát tette ki. 1998-ban és 1999-ben az orosz válság hatására (és a CEFTA-országok fokozódó agrárprotekciónizmus következtében) a kelet-közép-európai országok részaránya tovább mérséklődött. Oroszország súlya gyors ütemben tovább csökkent (1998-ban 2,9 százalékot, 1999-ben már csak 1,4 százalékot tett ki), és a FÁK-országok részaránya is mindössze 4,5 százalék, illetve 2,4 százalék volt.²⁰

Az *import* szerkezete is alapvetően az évtized elején változott meg jelentősen. Az 1991-re kialakult főbb piacok szerinti arányok – a délkelet-ázsiai, majd az orosz válság kitöréséig, a vámszabad területek forgalma nélkül – gyakorlatilag állandósultak.

A *volt szocialista országokból* származó import (az energiahordozók és főként azok világpiacit is meghaladó árváltozásai, valamint az orosz államadósság törlesztésére 1993-ban behozott hadieszközök és a relatíve olcsón beszerezhető fémek, fémhulladékok importja következtében) lassabban és kevésbé csökkent, mint az oda irányuló export.

A *fejlődő országokból* származó import részaránya (az 1992. évi jelentős csökkenés után) 1993-tól minden évben emelkedett (szemben az ide irányuló exportéval), következésképpen a mérlegdeficit növekvő hányada is ebben a régióban keletkezik. (Lásd a 6.

¹⁸ Az Európai Közösség méretváltozásából adódó összehasonlíthatósági probléma kiküszöbölése érdekében Nyugat-Európa adataival számoltunk. Lásd erről: *Hamar* [1997b].

¹⁹ A nemzetközi statisztikák 1991-re a Szovjetunió összeomlása miatt nem közölnek összehasonlítható adatokat (idézett mű).

²⁰ Oroszország és a FÁK-országok részesedésének a magyar exportban ehhez képest nyilvánvalóan nőnie kell, de megjegyezhetjük, hogy ennek az alacsony hányadnak az volt az előnye, hogy az orosz gazdasági visszaesés nem gyakorolt kedvezőtlenebb hatást ránk.

táblázatot.) Az utóbbi években gyorsan nőtt az import a máshová nem sorolt országokból is (mint például Kínából). Mindez indokolná, hogy sokkal nagyobb erőfeszítéseket tegyünk a fejlődő országokba irányuló kivitel növelésére.

Az Európai Unióból származó behozatal részaránya 1994-ben, majd 1998–1999-ben nőtt erőteljesebben. Az utóbbi évek érdekes fejleménye ugyanakkor, hogy az Európai Unión kívüli fejlett országok (USA, Japán) részaránya az importban (a korábbi 9 százalékról) mára már tíz százalék fölé emelkedett. (Az exportban az EU-n kívüli fejlett országok részaránya 6,4 százalékról 8,7 százalékra nőtt 1996 óta.)

A legfontosabb változás a magyar külkereskedelem piacszerkezetében azonban az EU-országokkal bonyolított (és ezen belül is a Németországgal folytatott) kereskedelemben következett be. *Az export dinamikus növekedése a fejlett országok felé 1996-tól (vám szabad területekkel együtt) az itt keletkezett deficit összes mérleghiányon belüli arányának jelentős mérséklődésével járt együtt, ami egyértelműen az EU-országokkal folytatott külkereskedelem aktívvá válásának volt a következménye.*

A kelet-közép-európai országok súlya a *kereskedelmimérleg-deficit*ben rendre nagyobb mind akár az exportban, mind az importban. Ez alól 1997 és 1998 jelentett kivételt, 1997-ben a CEFTA-kereskedelem aktívvá válása, 1998-ban pedig az energiahordozók (és részben a nyersanyagok) drasztikus árcsökkenése következett.

A fejlődő országok viszonylatában az importtöbblet jelentős növekedése figyelhető meg: a vám szabad területek forgalmával együtt 1996-ban a fejlődő országok régiójában keletkezett deficit az előző évihez képest csaknem megkétszereződött, és 1997-től a délkelet-ázsiai válságot követően már a teljes külkereskedelmi hiány fele (1999-ben már 55 százaléka) ebben a relációban képződik.

6. táblázat

A kereskedelmi mérleg szerkezete főbb országcsoportok szerint 1991 és 1999 között
(Százalékban, egyenleg = 100)

Egyenleg	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1996*	1997	1998	1999
Közép- és kelet-európai országok	-28,1	-84,5	-38,7	-26,5	-22,0	-30,1	-29,8	-14,0	-8,5	-30,2
Ebből: CEFTA						-3,5	-9,7	+8,0	+10,1	-2,1
Fejlett országok	-55,1	-22,3	-58,3	-66,8	-75,8	-65,0	-41,1	-29,4	-27,0	-1,2
Ebből: EU	-2,6	+168	-24,5	-30,0	-55,6					
EU 15 ^c						-47,4	-14,4	+13,0	+11,2	+34,0
Fejlődő országok	-3,7	+22,9	-2,0	-5,6	-14,0	-14,7	-24,1	-46,6	-51,9	-55,3
Máshová nem sorolt országok**	-12,9	-21,5	-1,3	-0,3	+11,3	+12,9	-5,0	-9,9	-12,6	-16,6

Megjegyzés: a – jel deficitet, a + jel aktívumot jelez.

Forrás és megjegyzés: lásd az 5. táblázatnál.

A magyar *export* pozícióromlása a nyolcvanas évek második felében elsősorban a *gépxport* fokozódó versenyképességi problémáival függött össze.

Az 1985. évi magyar *export* 35 százalékát kitevő (SITC nomenklatúra szerinti) gépipari *export* aránya 1990-re 28 százalékra csökkent, és az 1985. évi kivitel értékének csupán 89 százalékát érte el, miközben a világ gép- és berendezésimportjának megduplázódásával e termékcsoporthoz részaránya a világ összimportjában 34 százalékról 40 százalékra emelkedett. Az élelmiszerek, vegyipari és fogyasztási cikkek *export*ja – a gépxport visszaeséséhez és az összexport 112 százalékos növekedéséhez képest dinamikusabban – átlag 20 százalékkal –, de a világkereslet dinamikájától – 154 százalék, 194 százalék, 219 százalék – jócskán elmaradva nőtt az öt év alatt.

Az 1991. évi kényszerű piacváltás is elsősorban a gépipari *export*ot vetette vissza: részaránya az 1990. évi 28 százalékról egy év alatt további 6 százalékponttal csökkent. Ettől kezdve a gép- és berendezéskivitel – az 1992. évi jelentős visszaesés után – 1993-ban gyorsabban, majd az összexporttal azonos ütemben növekedve – az összexport 25-26 százaléka körül ingadozott. A vám szabad területek forgalmának figyelembevétele a gépxport súlyát jelentősen (1996-ban több mint tíz százalékponttal) felfelé módosította. Az itt megvalósított beruházások révén keletkezett pótlólagos *export*kapacitások pedig 1997-től az *export* fő húzóerejévé váltak.

Az 1997-től tapasztalt rendkívüli *export*dinamika tehát leginkább egy Jánossy-[1966] féle „háborús” helyreállítási periódusra emlékeztet, természetesen gyökeresen megváltozott tartalommal, és arra utal, hogy a gépipari *export*török alkalmazkodása (a külföldi befektetők segítségével is) meglehetősen hosszú időt igénylő folyamat volt.

Az *élelmiszerek és az egyéb feldolgozott termékek* gyártói²² 1991-ben viszonylag gyorsan tudtak váltani. Ezt követően azonban az élelmiszer*export* (1995 kivételével) minden évben veszített súlyából, amit a vám szabad területek forgalmával korrigált adatok még jobban hangsúlyoznak (1996-ban ez 3 százalékos csökkenést jelentett). Az orosz válság és az élelmiszerárak 1998. évi drasztikus csökkenése is az árucsoport *export*arányának további mérséklődésével járt. (1997-ben még 13 százalék, 1998-ban 10,5 százalék és 1999-ben már csak 8 százalék.)

A *nem gépipari feldolgozott termékek* az *export*nak mindvégig 45-46 százalékát (vám szabad területekkel együtt 1996-ban 36 százalékát) tették ki.²³ 1997-ben a feldolgozott iparcikkek igen heterogén csoportjának együttesen (dollárban, folyóáron) 11 százalékos növekedése mellett is tovább csökkent ennek a termékcsoporthoz az *export*aránya. 1998-ban alig 33 százalék és 1999-ben már csak 31 százalék. Az orosz válság hatására elsősorban a gyógyszerek, vegyi és műanyagárak *export*ja esett vissza, amit a készbőr-, gumi-, textil- és ruházati termékek, bútorok, optikai cikkek és tudományos eszközök fejlett országokba dinamikus növekvő kivitele ellensúlyozott.

²¹ 1996-tól a külkereskedelem főbb termékcsoporthoz szerinti adatai (az EU-statisztikáknak megfelelően) az alkatrész- és félkésztermék-forgalmat nem az anyagokkal, hanem a megfelelő késztermékcsoporthoz sorolva közlik. Ezek az adatok értelemszerűen nem hasonlíthatók össze a magyar gyakorlatban addig használt hagyományos árucsoportbontás szerinti adatokkal. A külkereskedelem adatainak dollárra való átszámítását még 1991-ben is nehezíti a nem konvertibilis kereskedelem létezése. Ezért 1992-től az új rendszer szerint mutatjuk be a termék szerkezet változásait, a szöveges részben azonban utalunk néhány (a hagyományos szerkezetben kimutatható) fontosabb jelenségre.

²² Főként a fogyasztásicikk-*export*török, bár ebben 1991-től a bér munka bruttó módon való számbavétele is szerepet játszott.

²³ A hagyományos áruszerkezet alapján tudható, hogy ezen belül a legdinamikusabban fejlődő termékcsoporthoz – 1993 és 1995 kivételével – mindvégig az összexport egynegyedét kitevő fogyasztásicikk-kivitel volt.

A *nyersanyagok* exportaránya az új rendszer szerint a vizsgált időszakban 7 százalékról 4,4 százalékra,²⁴ majd 1997 végére 3,8, 1998-ban 2,9 százalékra és 1999 végére 2,5 százalékra csökkent.

A gép- és berendezésexport dinamikus bővülése az ágazaton belüli kereskedelem térhódításával is összefüggött,²⁵ ami különösen a vámszabad területek forgalmára látszik jellemzőnek. A gazdaságstabilizációt követően a 8 százalékos importpótlék bevezetése, a forint csúszó leértékelése, a még 1995-ben is magas vámmilletékek, valamint az export-vám-visszatérítés – jelentős forgóeszközt igénylő – rendszere következtében főként az alkatrész-összeszerelésre létrejött, zömmel külföldi érdekeltségű, valamint a döntően exportra termelő, de jelentős importhányaddal dolgozó (főként gép- és kisebb mértékben egyéb feldolgozóipari) cégek tevékenységüket az ipari vámszabad területeken növelték intenzíven.

Következésképpen már 1995-ben az itt gyártott és exportált termékek értéke a vámstatisztika szerinti export 11 százalékával azonos nagyságrendet ért el, a magyar vámhatárt nem érintő behozatal pedig a vámstatisztika szerinti összimport 8 százalékával volt azonos. Ezek az arányok 1996-ban 18 százalékra, illetve 13 százalékra emelkedtek. 1999 közepén már az export 42 százaléka származott az ipari vámszabad területekről.

A gépexportálók ma már csaknem kizárólag a vámszabad területekre koncentrálnak, a Németországba irányuló gépexport dinamikájának mérséklődése 1999 első felében is a vámszabad területi export dinamikájának visszaesésével járt együtt. 1998-tól – a bérmunka EU-szabályozásának változását követően – egyre több bérmunkát végző cég is tevékenységét a vámszabad területekre helyezi át.²⁶

Az *import* szerkezeti változására jellemző, hogy a legnagyobb tételt jelentő (1991-ben az összimport 43 százalékát kitevő) *nem gépipari feldolgozott termékek* behozatala – két év kiugró (1992-ben 46 százalékra és 1995-ben 48 százalékra való) növekedését leszámítva – 42-44 százalék körül stabilizálódott 1998-ig.²⁷ Ettől kezdve (elsősorban a gépbehozatal dinamikus növekedése miatt) 1998-ban 40 százalékra, 1999-ben pedig 38,5 százalékra mérséklődött exportrészarányuk.

Az *élelmiszerimport* (6 százalék körüli) részaránya mindvégig alatta maradt az 1990. évi (7,7 százalékos) részaránynak, és az *energiahordozó- és a villamosenergia-*

²⁴ A hagyományos besorolás szerint ugyanakkor az anyagok, alkatrészek és félkész termékek termékcsoportjának a kivitele – az 1992. évi visszaesést követően – folyamatosan, 1995-re már az összexport közel 40 százalékára nőtt.

²⁵ A gépek és szállítóeszközök kategóriája SITC 7 kód szerint a gépgyártásához felhasznált anyagokat, alkatrészeket is tartalmazza. A hagyományos (magyar) árufőcsoport-bontás ezeket az anyagok, alkatrészek és félkész termékek csoportjába sorolta. A gépexport aránya a hagyományos struktúra szerint 1991-ben 12,7 százalék volt, míg a SITC 7 szerint közel 22 százalék. A közel tíz százalékpontos különbség tehát a gépgyártáshoz felhasznált anyagok és alkatrészek exportarányát jelzi.

²⁶ Fontos megjegyezni, a vámszabad területi forgalmat a multinacionális vállalatokkal, a vámhatáron belüli külkereskedelmet pedig a hazai (nemzeti) vállalatokkal azonosító nézetekkel ellentétben, a vámszabad területeken működő több tucat multinacionális cég érdekeltségébe tartozó vállalat mellett, a vámhatáron belül is számos külföldi tőkével működő cég vesz részt a külkereskedelemben. A vámszabad területeken működő cégek jellemzőinek meghatározásakor sokak figyelmét elkerüli, hogy a vámszabad területeken működő cégek száma és exportképessége is évről évre és vállalatonként is eltérően változott (1997-ben még 87, 1998 végén 86 és 1999. április végén pedig 95 cég működött ipari vámszabad területen). 1999 első négy hónapjában például a vámszabad területek exportja – az ott végzett bérmunkával együtt – 38 százalékkal volt nagyobb, mint egy évvel korábban, holott nyolc kiemelt vámszabad területi cég exportja csupán áprilisban 56 millió dollárral csökkent.

²⁷ Ezen belül, a hagyományos nomenklatúra szerint a fogyasztási cikk importaránya 1990-ről 1991-re 5 százalékkal nőtt, ezt követően pedig az összimport 21-22 százaléka körül ingadozott. Az anyagok, alkatrészek, félkész termékek importaránya egészen 1994-ig folyamatosan csökkent, ezt azonban 1994-1995-ben a javak behozatalának dinamikus (3,4, 5,4 százalékpontos) részarány-növekedése váltotta fel, ami a beruházások élénkülése mellett egyértelműen az ágazaton belüli kereskedelem növekedésére utal.

import súlya is csak 1991-ben és 1996-ban nőtt jelentősebben (1,5, illetve 1,9 százalékponttal). Az időszak egészében azonban az energiaiimportot is a relatív csökkenés jellemezte (az 1991. évi közel 16 százalékos részarányról 1997-re – a vámszabad területekkel együttes forgalomban – 9,7 százalékra, majd az energiaárak visszaesésének hatására 1998-ban 6,6 százalékra, 1999-ben 6,1 százalékra).

Az összimport tartósan 30 százalékát kitevő *gép- és berendezésimport* – az 1991–1992. évi jelentős visszaesés után – 1993-tól kezdett növekedni. A vámszabad területek forgalmával együttes részarány is azonban még 1996-ban sem érte el az 1993-as részarányt. 1997-ben ezzel szemben a gépek és berendezések importja már az összes import 42 százalékát, 1998-ban csaknem 47 százalékát, 1999-ben már az összimport több mint a felét tette ki.

A *kereskedelmimérleg-deficit* növekedését is 1993-tól döntően a gépek és berendezések importtöbbletének ugrásszerű, 1995-től az energiahordozók forgalmában (döntően a jelentős áremelkedések hatására) keletkezett hiány növekedése magyarázta.²⁸ Az élelmiszer-ipari termékek forgalmára szokásosan jellemző aktívum is jelentősen mérséklődött 1993-ban és 1994-ben. 1995-ben a stabilizációs intézkedések hatására a gépek és gépi berendezések importtöbblete jelentősen mérséklődött, összefüggésben a beruházások visszaesésével. Az élelmiszerek exporttöbblete – részben a reálbércsökkenésből adódóan mérséklődő hazai fogyasztás és az exportérdekeltség növekedése következtében – pedig ettől kezdve a visszaesést megelőző évek aktívumát is meghaladta.²⁹ Az orosz válság és a CEFTA-országok erősödő protekcionizmusa következtében (remélhetően csak átmenetileg) az agrártermékek exporttöbblete az utóbbi két évben ismét csökkent.

Az újonnan belépő (híradástechnikai, elektronikai, irodagép- és járműgyártó) exportkapacitások (és a vámszabad területekre is kiterjedő számbavétel) következtében 1997-től tapasztalt legfontosabb változás, ami egyben a gép-külkereskedelem minőségi átalakulását is egyértelműen jelzi, hogy a dinamikus exportbővülés a korábbi évekre jellemző jelentős (nagyarányú és a forgalom bővülésekor tovább növekvő) deficit eltűnésével járt együtt. 1999-ben pedig már 257 millió dolláros aktívum keletkezett a gép-külkereskedelemben.

Érdeemes összevetni a magyar kereskedelmi mérleg alakulását (7. táblázat) az általunk vizsgált négy ország mérlegadataival (8. táblázat). A magyar kereskedelmimérleg-deficit lényegesen kisebb, mint Spanyolország, Portugália vagy Görögország importtöbblete, amelyek mind erősen nőttek a csatlakozást követően is. Írország ezzel szemben jelentős aktívumra tett szert. Az ír aktívum egyik fontos tétele a mezőgazdaságból származik, hasonlóan ahhoz, ahogy a magyar külkereskedelemben is ez az ágazat produkál rendszeres (bár csökkenő nagyságrendű) exporttöbbletet. Valamennyi ország esetében az energiahordozók importja a deficit egyik számottevő tétele. A magyar gépforgalom passzívumának említett eltűnése leginkább a spanyolhoz hasonló, mert Görögország és Portugália gépmérlege erősen passzív maradt, sőt az előző még nőtt is. Az 1999. évi aktívum pedig már Írországhoz mutat hasonlóságot, ahol, a többi vizsgált országgal szemben erőteljesen növelni tudták a gépkivitel többletét. A többi országgal összevetve viszonylag magas a könnyűipari cikkek terén a magyar importtöbblet. Portugáliának is, Írországnak is ezekből a cikkekből 2-3 milliárd dolláros exporttöbblete van, míg Magyarország és Spanyolország esetében körülbelül ekkora a passzívum.

²⁸ A hagyományos számbavétel adataiból tudható, hogy ehhez az anyag-, alkatrész- és félkésztermék-forgalomban keletkezett hiány kisebb mértékű növekedése és a fogyasztási cikkek exporttöbbletének eltűnése is hozzájárult.

²⁹ Emellett a megszorító intézkedések, a reáljövödelmek drasztikus visszaesése és az import drágulása hatására a fogyasztási cikkek forgalma is 1995-ben kiegyensúlyozottá vált.

A magyar kereskedelmi mérleg termékcsoportonként 1992 és 1999 között
(Millió dollárban)

SITC (REV.3.)	1992	1993	1994	1995	1996*	1997	1998	1999
0 Élelmiszer és élőállat	1648	879	967	1554	1345	1414	1332	1092
1 Ital és dohány	78	129	122	227	225	158	132	53
2 Nyersanyagok	151	139	78	-17	-5	-50	-110	-68
3 Ásványi fűtőanyag	-1288	-1325	-1297	-1386	-1665	-1544	-1256	-1298
4 Zsiradékok	113	53	19	34	49	82	25	58
5 Vegyi áruk	-276	-425	-718	-686	-813	-765	-1019	-1137
6 Feldolgozott termékek	-538	-828	-1075	-1318	-1426	-1643	-2065	-2103
7 Gép és szállítóeszközök	-1089	-2364	-2158	-1459	-766	-270	-16	257
8 Feldolgozott termékek	834	112	202	447	610	476	268	131
9 Egyéb termékek	4	7	7	4	6	7	8	18
Összesen	-361	-3623	-3853	-2599	-2440	-2134	-2701	-2996

Forrás: KSH, Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv és IKIM, Külkereskedelmi Termékforgalom.

A kereskedelmi mérleg alakulása termékcsoportonként, 1988 és 1995 között
(Millió dollárban)

SITC árucsoportok	Spanyolország		Portugália		Görögország		Írország	
	1988	1995	1988	1995	1988	1994	1988	1995
0 Élelmiszer és élőállat	309	-387	-1286	-2737	-892	-850	2797	5412
1 Ital és dohány	-85	-479	290	255	142	63	196	443
2 Nyersanyagok	-3245	-4393	-288	-196	-416	-129	424	254
3 Ásványi fűtőanyag	-5107	-7669	-1142	-2100	-326	-1098	-776	-873
4 Zsiradékok	505	163	10	-82	16	250	-49	-89
5 Vegyi áruk	-2673	-5872	-1116	-2338	-1214	-2255	511	3942
6 Feldolgozott termékek	999	134	-681	-1252	-1116	-1999	-923	-1550
7 Gép és szállítóeszközök	-9970	-1694	-5011	-5059	-3418	-5345	526	1472
8 Feldolgozott termékek	-804	-2535	2330	3359	478	-428	389	2413
9 Egyéb termékek	149	458	7	-155	106	81	108	45
Összesen	-19 923	-22 273	-6887	-10 305	-6640	-11 710	3203	11 470

A külkereskedelem főbb ország- és árucsoportok szerinti szerkezeti változásai alapján tehát megállapítható, hogy a főbb piacok szerinti szerkezet évtized elején bekövetkezett erőteljes átrendeződését követően viszonylag gyorsan stabilizálódott és csak kis mértékű (főként a partnerek keresletétől függő) ingadozás volt megfigyelhető (a fejlődő országok exportban tartósan csökkenő, az importban viszont az 1992-es visszaesést követően növekvő szerepétől eltekintve).

A termékszerkezetben a főbb árucsoportok szerinti arányok visszarendeződése ugyanakkor sokkal hosszabb időt igényelt. A beruházások – hosszú távú stagnálása, majd drasztikus visszaesése után – 1993 végén megindult növekedése a forint felértékelődésével és a monetáris politika lazulásával egyidejűleg (1993–1994-ben) a gépek és berendezések jelentős és a fogyasztási cikkek kisebb mértékű importtöbblet-növekedését eredményezte. Ez a stabilizációt követően gyorsan mérséklődött, a beruházásokat is

némiképp visszavetve, de a már – főként külföldi tőkével – megvalósított beruházások üzembelépésével az export (és főként a gép- és berendezésexport, valamint az ehhez szükséges alkatrész- és félkésztermék-forgalom) 1997-től is folytatódó erőteljes bővülését eredményezte. Ily módon a külkereskedelem főbb árucsoportok szerinti szerkezete a korábbi, a nagy átrendeződést megelőző időszakra emlékeztet, *nyilvánvalóan azonban ez ma a korábbitól teljesen eltérő tartalmat, működést, minőséget jelent*. A jelenlegi gépxport termékösszetétele már teljesen eltér a KGST keretében szállított árustruktúrától. Figyelembe kell azonban azt is venni, hogy a statisztikában szereplő árumeghatározás sok esetben megtévesztő, mert a vállalatok gyakran csak a termelés egy-egy fázisát végzik nálunk, és annak versenyképességétől, hatékonyságától függ, hogy a struktúráváltás mennyire előnyös a számunkra.

Mára annyi bizonyos, hogy a gazdasági nyitás következtében végbement struktúráváltás jelentős részén (remélhetően a nehezen) már túl vagyunk. A kereskedelmimérleg-hiány liberalizálást követő nagyfokú romlásának egy fontos szakaszán is már túljutottunk, mint ahogy a beruházások és főként a külföldi működőtőke-beruházások hatására az ipar és a külkereskedelem ágazatok közötti és ágazatokon belüli szerkezete is nagyfokú átalakuláson ment keresztül.

A gazdaság azon szereplői számára, akik ezeket a drasztikus változásokat túlélték, sőt azóta megerősödve, dinamikusabban fejlődnek, a teljes jogú tagság elnyeréséig várhatóan bekövetkező, illetve az azt követő kihívások már kisebb megpróbáltatást jelentenek majd, mint a spanyol vagy a portugál vállalatoknak, ahol bár lassabban, de egyszerre kellett megküzdeni a nyitás és az Európai Közösség követelményeire való alkalmazkodás valamennyi kihívásával. Arra lehet számítani, hogy a csatlakozással az eddig elért aszimmetrikus viszonyok nagyrészt megszűnnek, és ez a verseny fokozódását eredményezheti ott, ahol az EU-ból származó import még átmeneti korlátokba ütközik. Az ipari szerkezetben végbement változásokkal ellentétben a mezőgazdaság és élelmiszeripar terén a csatlakozás hatására igen jelentős szerkezeti és dinamikai átalakulásra lehet számítani, ahogy azt például az ír agrárfejlődés esetében meg lehetett figyelni (Nagy A., 1999d). Ezek hatását azonban sokkal nehezebb megbecsülni, mivel az Unió agrárpolitikai reformjainak a bővítéssel kapcsolatos változásai ma még nagyrészt tisztázatlanok.

Mi várható? A csatlakozás hatása a külkereskedelemre

A gazdasági nyitás (a kereskedelmi és a külföldi működőtőke-beáramlás liberalizálása), a rendszerváltással együtt járó átalakulási válság, majd az abból való kilábalás hatására *az elmúlt években végbement jelentős szerkezeti átalakulás a makró- és a mikrogazdaságban, a külkereskedelem termék- és piacszerkezetében, az exportorientáció és az importbehatolás alakulásában alapvetően meghatározza, de egyben be is határolja a következő években várható változások irányát, nagyságrendjét. A mikroszféra sikeres alkalmazkodása, a versenyképesség kimutatható javulása – a gazdaság sokat javuló „válságtűrő képessége” – mellett a mára kirajzolódott problémák egyúttal a további alkalmazkodás rövid és középtávú várható „költségeire” és annak finanszírozási problémáira is fokozottan ráirányítják a figyelmet.*

Dinamika

Nem várható sem az export, sem az import elmúlt évekbeli dinamikájának tartós és változatlan ütemű fennmaradása, de a nettó külföldi működőtőke-beáramlás relatív nagyságrendje (deficitfinanszírozó képessége) is várhatóan mérséklődik.

Az export és az import 1993–1998 közötti időszakra jellemző dinamikájának tartós fennmaradása esetén az export (dollarban, folyó áron) évi átlagban 21 százalékkal, az import pedig 16 százalékkal növekedne. (Az idősort természetesen jelentősen befolyásolta a vámszabad területek bekerülése a statisztikába. Ennek kiszűrése azonban éppúgy félrevezető lenne, mint számbavétele.) Ekkor a kereskedelmi mérleg egyre növekvő aktívumot eredményezne.

A válságból való kilábalás idején regisztrálható gyors növekedést egy idő után – értelemszerűen, kedvező külső és belső feltételek mellett is – konszolidáltabb, tartósan fenntartható export- és importnövekedés váltja fel. A magyar gazdaság már bizonyított gyors alkalmazkodóképessége alapján az export és az import (folyó áron, dollarban) évi átlagban 10 százalék körüli növekedésével lehet számolni, ami magasabb az EU- országok átlagánál, és hasonló az általunk vizsgált négy ország külkereskedelmi dinamikájához.

A vám- és egyéb korlátok további lebontása, megszűnése, valamint a csatlakozási tárgyalások előrehaladása mind a befektetőkre, mind az Európai Unió piacaira törekvők exportképességére ösztönzően hat majd, és bár ez az import dinamikus bővülésével jár együtt, a nagyobb verseny, a beszerzési alternatívák növekedése, a termelés globalizálódásából fakadó előnyök fokozott kihasználása mindenképpen az export- és versenyképesség javulását eredményezi. A nagyobb fokú integrálódás, a gazdaság nyitottságának értelemszerű növekedése az export konjunktúraérzékenységének fokozódását is maga után vonja, mint ahogy nyilvánvalóan vesztesei is lesznek e folyamatnak. Az EU-csatlakozásra való felkészülés tehát várhatóan egy újabb, bár a korábbinál jóval kisebb nagyságrendű nyitási periódust is indukál a csatlakozás körüli években.

A csatlakozás időpontjának közeledtével a külföldi működőtőke-beáramlás feltétlenül megélnékül, számolni kell azonban a hazai vállalkozások növekvő külföldi befektetéseivel és a már működő vállalkozások növekvő profittranszferével is, valamint azzal, hogy a mára kialakult tulajdonosi szerkezet az egyes ágazatokban (a külföldi befektetők és azon belül is a multinacionális vállalatok egyre inkább domináló szerepe és a koncentráció magas foka) korlátot szab a további befektetéseknél. Ezekre a feltevésekre alapozva és évi átlagban kétmilliárd dollár (a prognosztizált GDP 3-4 százaléka) körüli működőtőke-beáramlással számolva, a várhatóan keletkező deficit jó része finanszírozható lesz, bár a növekvő profittranszfer és működőtőke-kiáramlás miatt a modernizációs deficit tartós finanszírozásához a külföldiek megtakarításai mellett más források mobilizálása is szükségesnek látszik. Hosszabb távon természetesen elképzelhető egy olyan fejlődési alternatíva is, mely – Írországhoz hasonlóan – az importtöbblet számottevő csökkenésével, esetleg aktívum kialakulásával számol, de ez nagyságrendileg nagyobb külföldi tőkebeáramlást és a keleti, illetve fejlődő országok piacainak jelentős mértékű bővülését feltételezi.

Az elmúlt évek fejleményei máris igazolták a gazdaság növekvő érzékenységét a külső körülmények változásaira, egyúttal azonban a korábbiakkal össze nem hasonlítható alkalmazkodóképességét is.³⁰ A külföldi működőtőke-beáramlás trendje (privatizációs bevételek nélkül 1,5-2 milliárd dolláros értéke) a külső körülmények kedvezőtlen változása ellenére stabilnak bizonyult. A nem adóssággeneráló egyéb finanszírozási források beszűkülése (a tulajdonviszonyt megtestesítő portfólióbefektetések felére csökkenése és a profittranszfer megkétszereződése 1998-ban, a tőzsde drasztikus zsugorodása és lassú regenerálódása) azonban *a magyar gazdaság külső hatásokra való fokozott érzékenységé-*

³⁰ Vö.: az 1993. évi nyugat-európai recesszió hatását a magyar exportra (amikor az összexport 17 százalékkal csökkent az import 13 százalékos növekedésével egyidejűleg), és az 1998 ősztől az orosz válságra és a fő partnerországok gazdaságának és importkeresletének jelentős mérséklődésére adott választ: 1998-ban az export (dollarban) 20 százalékkal tovább nőtt, és 1999 első félévében is – az orosz export 63 százalékos csökkenése és a CEFTA-országok növekvő protekcionizmusa ellenére – a magyar összexport még mindig dinamikusabban (5,8 százalékkal) nőtt, mint a környező országoké.

gére (sebezhetőségére) hívta fel a figyelmet. *A deficit finanszírozása tehát mindenképpen tartósan a gazdaságpolitika központi kérdése marad.*

Az export és az import évi átlagban 10 százalékos növekedése mellett az áruforgalom hiánya a csatlakozás idejére 4-4,5 milliárd dollárt is elérhet. A GDP 5 százalékos éves növekedését feltételezve, ez 7 százalék körüli GDP-arányos hiányt jelentene. Ilyen nagyságrendű hiány tartós finanszírozása – az eladósodás növekedése nélkül – csak akkor lehetséges, ha a külföldi működőtőke-beáramlás évi átlagban a GDP 4-5 százalékát teszi ki (a csatlakozásig ennél nagyobb arányt), és az EU- előcsatlakozási, majd a csatlakozást követően a különböző EU-alapokból elnyerhető támogatások a lehetséges maximumot (a GDP 4 százalékát) érik el.

A modernizációs deficit finanszírozása tehát az igen kedvező gazdasági növekedés és külső feltételek mellett továbbra is megoldandó probléma marad, különösen, ha figyelembe vesszük a kiáramló tőke és tőkejövdelmek értelemszerű és dinamikus növekedését is. (Kedvezőtlen külső körülmények, lassú exportnövekedés mellett kisebb deficit keletkezne, ez azonban lassabb gazdaságnövekedést eredményezne, azaz a finanszírozás problémáját nem csökkentetné.) A fenti fejtegetés annak a valószínűségét is felveti, hogy a csatlakozást megelőzően szükség lehet a forint árfolyamának változtatására, a hiány mérséklése (az exportképesség növelése és az import drágítása) érdekében.

A gazdaság nyitottsága: exportorientáció, importbehatolás

Az exportorientáció és az importbehatolás mérésével egy gazdaság külső hatásoktól való „függését”, az azokra való reagálóképességét kísérelik meg meghatározni. Egy ország gazdasági nyitottságának nagyságrendje egyben az exportorientált fejlődés korlátait is kijelöli: nyilvánvaló, hogy csak kevés, kivételes adottságú ország (Hongkong, Szingapúr) esetében lehetséges a GDP 100 százalékát meghaladó mértékben exportálni vagy azt megközelítő importot finanszírozni.

A GDP 5 százalékos növekedését, valamint az export és az import 10 százalék körüli dinamikáját feltételező prognózis esetén *az exportorientáció és a importbehatolás mértéke az 1998. évi 48 százalék, illetve 54 százalékról a csatlakozás várható időpontjáig (2003-ig) a GDP 61, illetve 68 százalékára emelkedne.* Már a mai arány is jóval meghaladja a dél-európai országok (mint például Spanyolország³¹) gazdasági nyitottságának mértékét az EK-hoz való csatlakozásuk idején, amiből arra következtethetünk, hogy *a magyar csatlakozás a gazdasági nyitottság mai fokán valószínűleg kisebb áldozatokat kíván.* Ugyanakkor néhány Magyarországhoz hasonló nagyságú európai ország (mint például a Benelux államok) nyitottságának nagyságrendje (70-80 százalék) tükrében ez a prognózis korántsem irreális. Az exportorientáció és az importbehatolás GDP-arányai közötti akár tíz százalékpontnyi különbség sem ritka az EU-országok között. Azaz elvileg a prognosztizált deficit finanszírozása nem ad okot a gazdaságpolitikának a gyors beavatkozásra.

A külföldi működőtőke-beáramlás nagyságrendje eddig – KMT/GDP arányok szerint, 1993–1994 kivételével – bőven elegendő volt a külkereskedelmi áruforgalom és még in-

³¹Az EK-csatlakozás hatására a legényegesebb változást a spanyol gazdaság nyitottságának ugrásszerű emelkedése jelentette. (Az export és az import együttes részaránya az 1985-ös 39 százalékról 1988-ra a GDP 47 százalékára nőtt.) A vámbontás eredményeként értelemszerűen mérséklődött egy sor termék versenyképességi előnye, ami az export lassabb és az import ezt jóval meghaladó ütemű növekedésében is megmutakozott. (Elsősorban az EK-ból származó import nőtt az EK-n kívüli kereskedelem rovására.) Az import/GDP aránya 17,6 százalékról 25,6 százalékra emelkedett, miközben az export GDP-aránya 21 százalék körül stagnált. Következésképpen a kereskedelmi és fizetési mérleg folyamatos romlása jellemezte ezt az időszakot.

kább az áru- és szolgáltatásforgalom együttes hiányának fedezésére. A külföldi működőtőke-beáramlás pozitív hatása még 1998-ban is kimutatható volt, amikor a deficit mérséklődésének korábbi trendje megfordulni látszott. 1999-ben pedig – a profittranszfer növekedésének elmaradása és a magyarországi cégek korábbinál szerényebb külföldi befektetései révén – ismét bőven elegendő volt a hiány finanszírozására. (Sőt, a tulajdonviszonyt megtestesítő portfólióbefektetések látványos növekedése, túl a sterilizálás egyre kevésbé hatékony lehetőségeivel, a kamatok jelentős mérséklését is kikényszerítette.)

A modernizációs deficit finanszírozási problémájára a külföldi működőtőkebefektetések, az EU-előcsatlakozási, majd támogatási alapjai mellett a szolgáltatás-külkereskedelem (turizmus, oktatás, egészségügy devizabevételének kiadásokét meghaladó) fejlődése, fejlesztése jelenthetne tartós megoldást. Ennek a várakozásnak a realitását más, korábban csatlakozott országok³² vagy az USA példája mellett a magyarországi tendenciák is (a GDP szerinti áru- és szolgáltatásforgalmi adatok 1998-ig) alátámasztják.

Szerkezeti változások

Szerkezeti változásokra a külkereskedelmi áruforgalom termék- és piacszerkezetében is számítani kell, bár ennek mértéke várhatóan kisebb lesz az eddig végbement strukturális átalakulásoknál. A magyar külkereskedelem EU-országokra való koncentrációja (amint azt az előző részben bemutatuk) már ma is jóval meghaladja a korábban csatlakozott országoknál megfigyelhető arányokat. Ennek további kismértékű fokozódása – főként a behozatalban – minden bizonnyal bekövetkezik. A CEFTA-országok gazdasági nehézségeinek mérséklődésével, az EU-csatlakozás közeledtével az ebben a relációban a magyar exportot fékező gátak is elhárulnak majd, mint ahogy az oroszországi gazdasági viszonyok rendeződését követően az orosz, ukrán piacokon is – ha nem is a korábbi nagyságrendben –, de ismét megjelennek majd a Magyarországon gyártott termékek. Fontos változást a magyar külkereskedelem piacszerkezetében (és egyben a mérleg alakulásában is) az jelentene, ha a magyar exportőröknek a távol-keleti és latin-amerikai piacokon sikerülne exportrészarányukat növelni, ahonnan ma a legdinamikusabb az import bővülése. (Ez azonban nagy valószínűséggel csak a helyszínen megvalósítandó működőtőke-befektetések révén lenne lehetséges.)

A következő évekre a csatlakozás előrehaladtával, a vámok és egyéb korlátok további lebontásával, a páneurópai kumuláció struktúramódosító hatásai következtében a magyar gazdaság várhatóan még szorosabban kapcsolódik majd az Európai Unió országaihoz. Az exportban a már jelenlévő külföldi tőkével működő magyarországi cégek már megkezdett és várhatóan növekvő befektetései a szomszédos országokban a régió kívüli országokba irányuló exportra is ösztönző hatással lesznek. Ezzel szemben az importban a fejlődő és a régió kívüli, volt szocialista országok részesedése – az egyre inkább érvényesülő EU-szabályozás hatására – mérséklődni fog. Hasonlóan, a vámok további mérséklődésével, megszűnésével a vámszabad területek előnyei is megszűnnek. A bér munka pedig – ami ma még az export egynegyedét teszi ki – az érzékeny termékek vám- és kvótavédelmének fokozatos eltörlésével máris sokat veszített jelentőségéből, mivel egyre inkább elveszti azt az előnyt, amit a késztermékbevitellel szemben élvezett az EU országokban.

A termékszerkezet várható további változását és legfőképpen az egyes szektorok exportteljesítményének a dinamikáját alapvetően a vállalatok újabb kihívásokra való

³² Az áru- és szolgáltatásexport és -import együtt Spanyolországban a GDP 44 százalékát tette ki, Portugáliában 69 százalékot, az EK-ban átlag 61 százalék volt és Görögországban is 55 százalék 1985-ben.

reagálóképessége határozza majd meg. Az alacsony (a munkanélküli-járadéknál alig magasabb) bérekre alapozó, főként bérmunkában tevékenykedő cégeket a szomszédos országok már ma is erőteljesen megmutatkozó versenyelőnyei rossz helyzetbe hozzák, hacsak nem képesek továbblépni. Erre a partnerekkel közös termékfejlesztés és piacra lépés feltételeinek megteremtése, a hozzáadott érték szerinti termelékenység növelése, és ezzel magasabb bérek mellett is versenyképesebb pozíció megszerzése jelenthetne megoldást. Ebben az esetben is a ruha-, cipő-, bútorexport részaránycsökkenésére, az élelmiszerexport arányának stagnálására és a szellemi és tudásintenzív területek dinamikusabb fejlődésére lehet számítani. Ez azonban a ma „magasnak” tartott relatív tudásszint jelentős és széles körű továbbfejlesztését igényelné.

A külkereskedelem termékszerkezetében a (főként multinacionális cégek tevékenységéhez kapcsolódó) gépipari termékek mai kiemelkedő aránya ugyan még tovább emelkedhet, azonban az egyoldalúan a beruházási ciklusoknak kitett, erősen koncentrált szerkezet kockázatokat is rejt magában. Az új kihívásokra való gyors alkalmazkodást egy sor ma még meglévő szerkezeti adottság is nehezíti. A növekvő mértékben tudás- és információstechnológia- (IT) intenzív tevékenységekre való fokozott átállás a mai munkaerőképzés jelentős módosulását, a tudás bérekben is kifejeződő nagyobb fokú megbecsülését és a jelenleginél nagyobb fokú (szakmák közötti és térbeli) mobilitást igényelne.

Az elmúlt évek tendenciáinak elemzése és más, hozzánk hasonló fejlettségű országok csatlakozási tapasztalatai alapján alapvetően tehát arra számíthatunk, hogy *a gazdaság és a külkereskedelem szerkezetében – különösen a csatlakozás konkrét időpontjának közeledtével – szükség lesz további átalakulásokra, ennek mértéke azonban már elmarad a korábbiaktól, és most már főként a mikrogazdaságot érinti.*

A GDP-termelés főbb tevékenységek szerinti átrendeződése (a szolgáltatásoknak az ártermelő szektorok rovására történő jelentős aránynövekedése) alapján *a feldolgozóipari export és import bővülése mellett a szolgáltatásforgalom növekvő (és a külkereskedelmi áruforgalmi deficitet mérséklő) külgazdasági orientációjú fejlődése, fejlesztése látszik a modernizációs deficit leginkább járható, alternatív finanszírozási megoldásának.* A különböző tevékenységek importigényességére vonatkozó korábbi elemzésünk is a szolgáltatások – és azon belül is elsősorban a gazdasági, pénzügyi, egészségügyi, oktatási tevékenységek – fokozott külgazdaság-orientált fejlesztését indokolná.

Mára azonban a szolgáltatásforgalom fokozódó külgazdaság-orientált fejlődéséhez fejlesztéséhez fűződő várakozásaink némiképp megcsappantak. A szolgáltatásforgalom teljes körű liberalizálását (1996-tól) követően a korábban évről évre növekvő bevételi többlet tendenciózusan mérséklődni látszik. Az idegenforgalmi bevételek továbbra is dinamikusan bővülnek, az idegenforgalmi kiadások azonban ezt meghaladó ütemben növekednek. Az idegenforgalmon kívüli egyéb szolgáltatások esetében pedig a kiadások ugrásszerű növekedéséhez a bevételek mérséklődése társul. (Ez a technikai és 1998-ban az üzleti (pénzügyi) szolgáltatásoknál volt egyértelmű.) Annak megítélése, hogy a szolgáltatásforgalom bevételi többletének mérséklődése átmeneti-e, vagy tartós tendenciaváltozás tanúí lehetünk, további elemzést igényel. Az oktatásra, egészségügyre jelenleg fordítható állami eszközök csekély volta, a rendszer átalakításának (magánkórházak, magánbiztosítók, versenyt teremtő magánegyetemek létrejöttének) akadozása, nagy időigénye, valamint az a jelentős ellenállás, ami az oktatás és egészségügy szereplőinek részéről minden változással szemben mutatkozik – tovább nehezíti és lassítja a gyors változásokat. Hosszabb távon (és ez az EU-csatlakozás körüli és az azt követő időszak) meglévő adottságaink alapján mégis ezeknek a tevékenységeknek a külgazdaság-orientált fejlesztése jelenthetne megoldást a modernizációs deficit hosszabb távú finanszírozásának problémájára.

Az integrációs folyamatból származó potenciális előnyök és az alkalmazkodás költségei szempontjából fontos, hogy a kiinduló időszak külkereskedelmi kapcsolatai milyen típusúak: ágazaton belüli vagy ágazatok közötti csere dominálja-e azokat. Amennyiben a külkereskedelmi áramlások döntően ágazatok között bonyolódnak, az integrációval járó alkalmazkodási költségek várhatóan nagyobbak. (Egyes ágazatok elvesztik versenyképességüket, a munkaerő- és az állóeszközök átállítása is ágazatok közötti szerkezetváltást igényel, a zsugorodó szektorból jelentős munkaerő és tőke áramlik ki.) Az ágazaton belüli kereskedelmi áramlások jelentős volta esetén ugyanakkor a kereskedelem további liberalizálása miatt felmerülő alkalmazkodási költségek viszonylag kicsik, ha a termelés racionalizálása ágazaton belül megy végbe, azáltal, hogy a cégek bizonyos termékfélésekre specializálódnak. Az alkalmazkodás költségei tehát alapvetően a tőke- és munkaerő ágazatok közötti mobilitásának fokától és a reálbér-alakulás rugalmasságától függ majd.

Spanyolországban a csatlakozáskor a kereskedelmi áramlások közel fele ágazatok között bonyolódott. A sajátos bérmegállapodási rendszer azonban jelentős hátrányok forrásává vált. Az alacsony szakmaközi és földrajzi mobilitás, a magas munkaerő-felvételi költségek, a kellően mély és fejlett kötvény- és részvénypiac hiánya és a hitelhez jutás korlátai és alacsony hatékonysága (főként a hosszú távú bankhitel- kilátások) miatt ezeket a költségeket semmiképpen nem tartották elhanyagolhatóknak az integrálódás előrehaladása során.

Magyarországon (becslések alapján) a kereskedelmi áramlások közel 60 százaléka már ma is ágazaton belül bonyolódik. A termékdifferenciálás, a nagyságrendi előnyök és a külföldi működőtőke-befektetések jelentős és pozitív hatásai az ágazaton belüli kereskedelem fejlődésére máris kimutathatóak. Az ágazaton belüli kereskedelemnek ez az aránya jóval magasabb, mint amit a nyolcvanas években mértek, különösen, ha figyelembe vesszük, hogy akkor az ágazaton belüli kereskedelem főként a KGST-országok egymás közti kereskedelmében volt megfigyelhető. (Lásd: Nagy A., 1995a, Halpern et al, 1985, Kovács Z., 1996.) A portugál és ír vizsgálatok azt mutatták, hogy mindkét országban jelentősen emelkedett az ágazaton belüli kereskedelem a csatlakozást követően, de alatta maradt az említett magyar szintnek. (Fontoura, 1998, Nagy A., 1999c és 1999d.)

Az utóbbi években a magyar gép-külkereskedelem rendkívül dinamikus fejlődése, a nagy multinacionális vállalatok jelenléte és a magyarországi termelést a világpiacon hálózataikba integráló tevékenysége folytán főként 1997-től nyilvánvaló szerkezeti átalakulás az ágazaton belüli kereskedelmi áramlások részarány-növekedését jelenti a magyar külkereskedelemben is. E fejlődés eredményeként a külkereskedelmi deficit az EU-országokkal mára jelentősen mérséklődött, Németországgal pedig aktívumot mutat. Ezek a pozitív hatások várhatóan felerősödnek a következő években és csökkentik az integráció alkalmazkodási költségeit.

Spanyolországban az ágazaton belüli specializálódás nem elhanyagolható nagyságrendje alapján a csatlakozást megelőzően az integrálódásból jelentős pótlólagos előnyökre számítottak egy sor termék esetében. Az ágazaton belüli kereskedelmi áramlások aránya a spanyol-EK kereskedelemben valóban jelentősen (az 1985. évi 43,5 százalékról 1987-re 52,1 százalékra) nőtt (Bliss-Macedo, 1990). A csatlakozást követően a kereskedelmi áramlások szerkezetében végbement főbb változások mégis elsősorban az ágazatok közötti kereskedelmi kapcsolatokat érintették. Ágazaton belül is jelentős átrendeződés ment végbe mind a termelésben, mind a kereskedelmi áramlásokban. Az ágazatok közötti változások mégis nagyobb súllyal mutatkoztak, amit annak tulajdonítottak, hogy az 1986–1988 között jelentős mennyiségben beáramlott külföldi működőtőke-befektetések (amelyek fele a feldolgozóiparba áramlott) egy sor ipari cég hatékonyságát

nagymértékben javították, és ezzel lényegesen mérsékeltek a kereskedelem liberalizálásának negatív hatásait a termelésre és a foglalkoztatásra (Vinals, 1990).

A nagyobb és versenyképesebb piacok nyújtotta nagyságrendi előnyökből származó hosszú távú haszon is igen jelentős lehet. Különösen, ha figyelembe vesszük a magyar cégekre ma még jellemző nem hatékony méretnagyságot.

A potenciális előnyöket, de az alkalmazkodás költségeit is növeli, hogy a magyar cégekre fokozottan igaz, ami a spanyol cégeket a csatlakozás idején jellemezte. Az EK-országok átlagával való összehasonlításban, vállalatméret, kutatás-fejlesztés intenzitása, technológiai színvonal alapján a jelentős fejlődés ellenére a technológia-, R & D-igényes termékek, azaz a dinamikus keresletű termékek EK-piacain a spanyol exportőrök jelentős versenyhátrányai a csatlakozást követően még hosszabb ideig kimutathatóak voltak. A vállalatok alkalmazkodását főként a finanszírozási források szűkössége, a vállalatok eladósodottságának magas szintje akadályozta. A munkaköltségek terén ugyanakkor még mindig jelentős komparatív előnyökkel rendelkeztek.

Az új struktúrához való alkalmazkodásnak azonban nemcsak előnyei, hanem jelentős költségei is vannak. Az alkalmazkodás költségei legalább kétfélek: strukturális és hatékonysági költségek. A költségek első típusa: a források zsugorodó ágazatokból a gyorsan fejlődő ágazatokba való átcsoportosításából adódik. A gazdaságpolitika részéről hiba lenne a struktúraváltás költségeinek mérséklésével akadályozni ezt a folyamatot, megfelelő struktúrapolitika kialakításával mégis célszerű azt kézben tartani, és ily módon mérsékelni a várható veszteség nagyságát. A hatékonysági költségek ezzel szemben a források egy részének elvesztéséből adódnak (magas munkanélküliség, kapacitásfelesleg). Ezeknek a társadalmi költségeknek a mérséklése az integráció sikerének a kulcsa.

A válasz arra a kérdésre, hogy Magyarország milyen mértékben szenved majd ezektől a költségektől, attól függ, hogy a kereskedelmi áramlások változása milyen mértékben érinti az ágazatok közötti áramlásokat, és milyen mértékben ágazaton belül megy végbe, de nagymértékben függ attól is, hogy a tényezőpiacok milyen mértékben funkcionálnak. Miközben az ágazatok közötti árucseré változásai alapvetően ágazatok közötti tőke- és munkaerő-áramlást involválnak, addig az ágazaton belüli kereskedelem változása a termelési tényezőknek csak kisebb mozgását igényli az ágazatok között.

Egyértelmű, hogy az elmúlt közel egy évtized alatt a magyar gazdaság sok szempontból utolérte, a gazdaság nyitottságát illetően pedig mindig is meghaladta néhány korábban csatlakozott országra a csatlakozás idején jellemző mutatókat. A kereskedelmimerleg-hiány liberalizálást követő nagyfokú romlásának egy fontos szakaszán is már túljutottunk, mint ahogy a beruházások és főként a külföldi működőtőke-beruházások hatására az ipar és a külkereskedelem ágazatok közötti és ágazaton belüli szerkezete is mára nagyfokú átalakuláson ment keresztül.

Mindezek alapján tehát azt mondhatnánk, hogy egy sor tekintetben a teljes jogú tagság elnyerésétől ma várható hatások Magyarországon (mind az elérhető előnyök, mind az alkalmazkodás költségei és a várható hátrányok nagysága) az eddig tapasztaltaknál kisebbek lesznek. Az is nyilvánvaló azonban, hogy a csatlakozással járó újabb nyitási periódus feltétlenül egy újabb alkalmazkodási kihívást jelent majd a vállalatok számára, és annak sikere alapvetően attól függ, hogy a munkaerő-, tőke- és pénzpiacok funkcionális működése, rugalmassága, valamint az alkalmazott gazdaságpolitikák milyen mértékben segítik, illetve hátráltatják a strukturális és hatékonysági alkalmazkodást.

Irodalomjegyzék

- Berényi J. – Hamar J. – Krasznai Z. – Somogyi D. [1991]: A külföldi működőtőke-beáramlás nemzeti és hazai tapasztalatai. KOPINT-DATORG, Budapest.
- Bliss, Ch. – Macedo, J. B. (ed.) [1990]: Unity with diversity in the European economy: the Community's southern frontier. Cambridge University Press.
- Borszéki Zs. (munkacsoport) [1996]: Javaslatok a vámpótlék kiesésével kapcsolatos gondok kezelésére. IKIM-KOPINT-DATORG, Budapest.
- Cooper, R. N. – Gács, J. [1997]: Trade Growth in Transition Economics – Export Impediments for Central and Eastern Europe. Edward Elgar, Cheltenham, USA – IIASA, Luxemburg, Austria.
- Fontoura, M. P. [1998]: Padrao das Exportacoes Portuguesas: Evolucao e Perspectivas. In: A globalizacao e a Economia Portuguesa, Conselho Economico e Social. Lisboa.
- Gács, J. – Winckler, G. (eds.) [1994]: International trade and Restructuring Eastern Europe. IIASA, Physica Verlag, Heidelberg.
- Halpern L – Kőrösi G. – Richter S. [1985]: Az ágazaton belüli külkereskedelem (Intra-Industry Trade). *Külgazdaság*, 4., 5. szám.
- Hamar J. [1993]: Gazdaságpolitika és szerkezetváltás: spanyol és portugál tapasztalatok – magyar tanulságok. *Külgazdaság*, 4. szám.
- Hamar J. [1993]: A külföldi működőtőke-beáramlás szerepe a magyar gazdaság átalakulásában (Elmélet és gyakorlat). KOPINT-DATORG, Műhely-tanulmányok, 13. szám.
- Hamar J. [1995]: Tendenciaváltozások a közvetlen tőkebefektetések nemzetközi áramlásában. Elmélet és gyakorlat. *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Hamar J. [1996]: A magyar gazdaság importigényességének alakulása. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Hamar J. [1998a]: A feldolgozóipar szerkezeti változásai és az importigényesség alakulása. *Külgazdaság*, 4. szám.
- Hamar J. [1998b]: Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Spanyolország külkereskedelmére. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Hamar J. [1999a]: A külföldi működő tőke beáramlásának területi és szektorális jellemzői Magyarországon. KOPINT-DATORG, Műhelytanulmányok, 31. szám és *Külgazdaság*, 3. szám.
- Hamar J. [1999b]: A külgazdasági folyamatok és a deficit finanszírozása. *Külgazdaság*, 6. szám.
- Jánossy F. [1966]: A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Katz, E. és társai [1997]: A textilruházati ipar és az EU-csatlakozás. (In: *Az EU- csatlakozás felé... Az ipar átvilágítása és az iparpolitika feladatai*). IKIM-KOPINT-DATORG.
- Kovács Z. [1996]: Iparágon belüli kereskedelem Magyarországon, valamint néhány más közép- és kelet-európai ország és az Európai Unió között. KOPINT-DATORG, Budapest.
- Köves A. – Mahrer P. (szerk.) [1991]: Külgazdasági liberalizálás: Nemzetközi tapasztalatok és a magyar gazdaságpolitika. KOPINT-DATORG – Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Lányi K. – Szabó J. (szerk.) [1993]: A nyitás gazdaságpolitikája – importliberalizálási tapasztalatok. Budapest, MTA KTI.
- Nagy A. [1986]: Nyitni kék! *Közgazdasági Szemle*, 12. szám.
- Nagy, A. [1995a]: CMEA Integration and Trade Structure. In: *M. Panic és A. M. Vacic* (szerk): Economic Integration in Europe and North America. Economic Studies, No. 5. United Nations Economic Commission for Europe, New York.
- Nagy A. [1995b]: A behozatal liberalizálása Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 5. szám.
- Nagy A. [1999a]: A dél-európai országok európai integrációja és annak tanulságai. I. rész. *Közgazdasági Szemle*, 2. szám.
- Nagy A. [1999b]: A dél-európai országok európai integrációja és annak külkereskedelmi hatásai. II. rész. *Közgazdasági Szemle*, 3. szám.
- Nagy A. [1999c]: Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Portugália külkereskedelmére. *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Nagy A. [1999d]: Írországnak az európai integrációban való részvétele és hatása a külkereskedelmére. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest, Kézirat)
- Nagy Á. [1999]: Kereskedelempolitika, vámpolitika. In: Magyarország Európában. KOPINT-DATORG, Budapest.
- Oblath G. [1991]: A magyarországi importliberalizálás korlátai, sikerei és kérdőjelei. *Külgazdaság*, 5. szám.
- Oblath G. [1999]: A behozatal liberalizálása Magyarországon. Világbank (Kézirat).
- OECD [1995]: Gazdasági tanulmányok: Magyarország.
- Vinals, J. et al. [1990]: Spain and the 'EC cum 1992' shock. In: *Bliss-Macedo* [1990].



EURÓPA UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Az Európai Unió és a Balkán

IFJ. SIMON GYÖRGY

A szerző az Európai Unió keleti bővítésének balkáni vonatkozásait vizsgálja. A csatlakozási kritériumok tükrében Albánia, Bulgária, a korábban csatlakozott Görögország, továbbá Horvátország, Jugoszlávia, Macedónia, Moldova, Románia, Szlovénia és Törökország gazdasági helyzetét elemzi a magyar gazdaság teljesítményével összehasonlítva. Ezután figyelmét a különböző balkáni államok azon törekvéseire fordítja, amelyek az európai integrációs folyamatban való részvételre irányulnak. Mindebből arra a következtetésre jut, hogy jelenleg a térségben csak három ország: Szlovénia, Bulgária és Románia rendelkezik reális csatlakozási eséllyel, míg Albánia és Macedónia a közeljövőben az Unió társult tagjává válhat. Jugoszlávia EU-ba való integrálódása főleg attól függ, hogy képes lesz-e felzárkózni a többi közép- és kelet-európai országhoz a demokratizáció és a piaci reformok terén.

Bevezető

A délszláv háborút lezáró daytoni békemegállapodások 1995 novemberében történt megkötése után az Európai Unió (EU) egyre növekvő figyelmet szentel a balkáni térség átalakulásának. A regionális gazdasági és környezetvédelmi együttműködés elősegítése érdekében az EU és az Egyesült Államok, továbbá az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának támogatásával 1996 decemberében Genfben létrejött a Délkelet-európai Együttműködési Kezdeményezés (Southeast European Cooperative Initiative – SECI), melynek részt vevő államai Albánia, Bosznia-Hercegovina, Bulgária, Görögország, Horvátország, Macedónia, Magyarország, Moldova, Románia, Szlovénia és Törökország. A szervezet alakuló ülésére Jugoszlávia (Szerbia és Montenegró) is kapott előzetes meghívást, de ezt az országban kialakult belpolitikai válságra való tekintettel az amerikai kormányzat visszavonta. A SECI projektjeivel a határátkelők áteresztő képességének javítására, a főbb nemzetközi útvonalak fejlesztésére, a régiót átfogó földgázvezeték- és villamosenergia-hálózat létrehozására, a folyók, tavak és tengerek rehabilitálására, a kis- és középvállalkozások támogatására, a külföldi befektetések előmozdítására törekszik: olyan életképes mechanizmusok kialakítására, amelyek a tartós békét és stabilitást biztosítanak a Balkánon. (SECI, 1999).

A délkelet-európai országok a társadalmi-gazdasági fejlődés különböző szintjein állnak, s az EU-hoz való viszonyukat illetően több csoportba oszthatók. A térség hagyomá-

Ifj. Simon György, a KSH munkatársa.

nyosan Nyugat-barát államai közül Görögország 1981 óta tagja az Uniónak, míg Törökország emberjogi problémái miatt csak tavaly került a tagjelöltek listájára. Szlovénia hazánkhoz hasonlóan Európai Megállapodást kötött Brüsszellel. Ugyanakkor a másik két társult ország: Bulgária és Románia a gazdasági teljesítmény és a demokratikus átalakulás tekintetében messze elmarad Szlovénia és Magyarország mögött. Albánia és Macedónia kereskedelmi és együttműködési, míg Moldova partnerségi és együttműködési megállapodást kötött az EU-val. Bosznia-Hercegovinában a délszláv háború után a gazdasági újjáépítés feladatai kerültek előtérbe, s az integrációs törekvések legfeljebb csak mint távlati elképzelések szerepelnek. Horvátországban az utóbbi évtizedben lényegében egy diktatórikus jellegű rendszer volt hatalmon, s a valódi demokratizálódás csak az utóbbi hónapokban kezdődött meg. Végül az EU-ba való integrálódás lehetősége a térségben a legtávolabbinak a jelenleg nemzetközileg csaknem teljesen elszigetelt Jugoszlávia esetében tűnik.

A fentieket figyelembe véve, jelen cikk keretében a balkáni régiót a SECI-ben részt vevő közép-európai országokkal (Szlovénia és Magyarország) együtt vizsgáljuk, s hazánktól eltekintve olyan államok integrációs törekvéseivel foglalkozunk, amelyek nem tagjai az Európai Uniónak. Az elemzés célja a SECI-országok és Jugoszlávia ezen törekvéseinek, valamint az EU balkáni politikájának bemutatása, az Európai Unió és a balkáni államok kapcsolatainak elemzése az Unió tervezett keleti bővítése és Magyarország csatlakozási esélyei tükrében.

A balkáni országok gazdasági helyzete

A legfontosabb tényező egy ország európai integrációs esélyeinek értékelésekor a gazdasági teljesítmény, a nemzetközi piacokon való versenyképesség. A balkáni országok többsége számára a Nyugat-Európához való felzárkózás reális lehetősége az átalakulási folyamat beindulásával nyílt meg, melynek kiindulópontjául 1989 tekinthető, amikor Jugoszláviában *Ante Markovic*s miniszterelnök a lengyelországihoz sokban hasonló gazdasági reformot kezdeményezett, Bulgáriában és Romániában pedig rendszerváltás történt. Ezért összehasonlító elemzésünk során, amelyet az EU koppenhágai kritériumait¹ szem előtt tartva végeztünk – ahol ez lehetségesnek bizonyult –, ezt az évet tekintettük kiindulási alapul.

Az 1. táblázat adataiból látható, hogy a rendszerváltás és a demokratikus reformok kezdeti időszakában a Balkán volt szocialista államaiban – akárcsak Magyarországon – gazdasági visszaesés ment végbe, amit a JSZSZK-ban az 1991-ben kitört polgárháború és az ország szétesése súlyosbított. Ugyanakkor a megelőző évek visszaesése után a kilencvenes évek közepén Romániában és még inkább Albániában gazdasági fellendülés volt kibontakozóban, amit azonban Romániában 1997–1998-ban ismét visszaesés követett. Európa legszegényebb állama, Albánia 1993–1996 között nemcsak a Balkán, hanem egész Kelet-Európa egyik legdinamikusabban fejlődő országává vált, s az 1997-es belpolitikai válság okozta visszaesés után a gazdasági növekedés újabb lendületet kapott. Moldovában 1990–1996 között állandósult a gazdasági válság, amely a bruttó hazai termék (GDP) 1997-ben elért kismértékű növekedése után a következő évben tovább folytatódott. A volt Jugoszlávia utódállamai közül Szlovéniában 1993-tól, Horvátországban 1994-től, Mace-

¹ E tagsági kritériumok, melyeket az újonnan csatlakozni szándékozó országok számára az Európai Unióban 1993 júniusában fogalmaztak meg, a következő négy pontban foglalhatók össze:

1. demokrácia, törvényesség, az emberi és kisebbségi jogokat garantáló intézmények stabilitása;
2. működőképes és az EU-ban jellemző éles verseny és a piaci erők nyomását állni képes piacgazdaság;
3. a tagsággal járó kötelezettségek teljesítése és a politikai, valamint a gazdasági és monetáris unió céljainak elfogadása;
4. az *acquis communautaire*, vagyis az EU jogrendszerének teljes elfogadása. (*Palánkai*, 1995, 404. o.)

dóniában pedig 1996-tól figyelhető meg gazdasági növekedés. A nemzetközi szankciók által sújtott Kis-Jugoszláviában az évtized közepére az *Avramovics*-program² realizálásával sikerült megállítani a recessziót. Görögországot és általában az Európai Uniót a nyolcvanas évek végétől a kilencvenes évek végéig tartó időszakban a GDP mérsékelt növekedése jellemezte, míg a török gazdaság többnyire gyors ütemű fejlődése csak 1994-ben szakadt meg. A GDP évi átlagban 1989–1998 között a leggyorsabban Moldovában (9,9 százalékkal) és Jugoszláviában (6,2 százalékkal) csökkent. Kisebb mértékű csökkenés következett be Bulgáriában (-4,1 százalék), Romániában (-3,1 százalék), Macedóniában (-3 százalék) és Horvátországban (-2,6 százalék). A legkevésbé a bruttó hazai termék Albániában (0,5 százalékkal), Magyarországon (0,4 százalékkal) és Szlovéniában (0,2 százalékkal) csökkent. Ugyanakkor növekedett a GDP a világgazdaságban (3,6 százalékkal), az Európai Unióban (2,1 százalékkal), Görögországban (1,9 százalékkal) és még inkább Törökországban (4,3 százalékkal).

1. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) változási üteme
(évi átlag, százalék)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Albánia	-10,0	-27,7	-7,2	9,6	9,4	8,9	9,1	-7,0	9,8	8,0
Bulgária	-9,1	-11,7	-7,3	-1,5	1,8	2,1	-10,1	-7,0	-0,5	3,5*
Görögország	3,8	0,0	3,1	0,7	-1,6	2,0	2,1	2,4	3,4	3,7
Horvátország	-1,6	-7,1	-21,1	-11,7	-8,0	5,9	6,8	6,0	6,5	2,3
Jugoszlávia**	1,9	-7,9	-11,6	-27,9	-30,8	2,5	6,1	5,9	7,4	2,6*
Macedónia**	1,9	-10,2	-7,0	-8,0	-9,1	-1,8	-1,2	0,8	1,5	2,9*
Magyarország	0,7	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9
Moldova	8,8	-1,4	-17,5	-29,1	-1,2	-31,2	-3,0	-8,0	1,3	-8,6*
Románia	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	4,1	-6,9	-5,8	-7,3
Szlovénia	-8,1	-8,9	-5,5	2,8	5,3	4,1	3,5	4,6	-1,8	3,9
Törökország	0,3	9,3	0,9	6,0	8,0	-5,5	7,2	7,0	7,5	2,8
EU	3,5	3,0	1,8	1,2	-0,4	2,7	2,4	1,6	2,5	2,7
Világ	3,6	3,2	2,5	3,2	3,6	4,8	4,3	4,6	4,2	2,2*

* Becslés.

** Az anyagi termelést felölelő bruttó társadalmi termék (GSP).

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; IMF [1999e]; OECD [1999c]; UN [1995] és [1999b]; New Cronos Eurostat- és WIIW adatbázis.

A 2. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy 1996-ban az egy főre jutó GDP devizaárfolyamon számítva Albániában 3,5, Bulgáriában 5,1, Görögországban 50,7, Horvátországban 19,2, Jugoszláviában 6,8, Macedóniában 8,6, Magyarországon 19,3, Moldovában 1,9, Romániában 6,8, Szlovéniában 41,0, Törökországban 12,6 százalékát tette ki az Európai Unió átlagának.

² *Dragoszlav Avramovics*, a Jugoszláv Nemzeti Bank akkori kormányzója és szakértői csoportja által kidolgozott antiinflációs program, melynek végrehajtása során az 1994. január 24-ével bevezetett új dinár árfolyamát a német márkához kötötték. (Lásd: *Thomas*, 1999.)

Az egy főre jutó bruttó hazai termék
(devizaárfolyamon, USD)

Ország	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Albánia	638	346	205	375	615	744	817	682	930
Bulgária	1343	872	1016	1280	1157	1559	1170	1228	1315
Görögország	8160	8690	9493	8870	9392	10936	11684	11424	11561
Horvátország	5106	4028	2291	2349	3137	4029	4422	4436	4820
Jugoszlávia	2696	2474	1789	1256	1358	1449	1558	1714	1643
Macedónia	n.a.	2134	1053	1141	1500	1917	1971	1663	1548
Magyarország	3189	3230	3613	3752	4052	4374	4441	4513	4730
Moldova	n.a.	n.a.	294	351	327	381	444	500	432
Románia	1257	1245	859	1161	1331	1579	1571	1543	1695
Szlovénia	8706	6333	6280	6370	7231	9418	9439	9103	9779
Törökország	2681	2636	2724	3033	2157	2747	2894	2979	3056
EU	18487	19076	20724	18730	19850	22670	23042	21618	21417

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; Federal Statistical Office [1999]; OECD [1998], [1999a], [1999b] és [2000]; WIW-adatbázis.

Vásárlóerő-paritáson számítva a különbségek kisebbek. Az ily módon számított egy főre jutó bruttó hazai termék ugyancsak 1996-ban Görögországban és Szlovéniában az uniós átlag 67,7, Magyarországon pedig 48,1 százalékát érte el. Rosszabbul állt e tekintetben Románia (33,8 százalék), Horvátország (32,2 százalék), Törökország (30,7 százalék) és Bulgária (25,6 százalék). A legkedvezőtlenebb helyzetben azonban Macedónia (21,5 százalék), Albánia (14,8 százalék) és Moldova (10,8 százalék) volt. (Jugoszláviára nincs adat. 1997-ben az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson számítva Görögországban az EU átlagának 67,7, Magyarországon 48,1, Törökországban pedig 31,5 százalékát tette ki.) [KSH 1999a, OECD 1999a, b]

A 3. táblázat adatai szerint az infláció a 80-as évek végén a térségben a legmagasabb szintet az egyre mélyülő gazdasági és társadalmi válsággal küszködő Jugoszláviában érte el. Noha az akkori hiperinflációt a *Markovics*-kormány restriktív politikája átmenetileg meg tudta fékezni, a délszláv konfliktus a belső piac felbomlásával teljesen szétzilálta az ország gazdaságát. A délszláv háború kitörése után Jugoszláviában 1992-ben újból hiperinfláció alakult ki, melynek főbb okai a nagyméretű pénz- és hitelexpanzió és a szinte teljes mértékben a pénzkibocsátás által fedezett magas költségvetési kiadások voltak.

A gazdasági stabilizációra irányuló Avramovics-programnak köszönhetően 1994-ben a JSZK-ban egy időre sikerült megállítani az árak emelkedését. (*Dyker – Vejvoda*, 1996, és *Gligorov*, 1995). Ezt az eredményt azonban a belpolitikai nehézségek és az ország nemzetközi elszigeteltsége miatt hosszabb távon nem lehetett fenntartani, s így a kilencvenes évek közepétől Jugoszláviát ismét ingadozó mértékű vágató infláció jellemezte. Horvátországban a délszláv háború szintén hiperinfláció kialakulásához vezetett, amely később vágató, majd mérsékelt inflációba ment át. Ugyanakkor Szlovéniában az infláció üteme 1992-től fokozatosan csökkent, s az évtized közepére Horvátországhoz hasonlóan egy számjegyjűvé vált. Macedóniában a délszláv konfliktus és a görög embargó ellenére az infláció a korlátozó intézkedések eredményeként ugyancsak csökkenő tendenciát mutatott, s a kilencvenes évek végére a térségben a legalacsonyabb szintre került.

A fogyasztói árindex szerinti infláció üteme
(százalékos változás az előző évhez képest)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Albánia	0	0	35,5	226,0	85,0	22,6	7,8	12,7	32,1	20,6
Bulgária	6,4	23,8	333,5	82,0	73,0	96,3	62,0	123,0	1082,0	22,3
Görögország	13,7	20,4	19,5	15,9	14,4	10,9	8,9	8,2	5,5	4,8
Horvátország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1483,6	107,3	4,0	4,3	4,1	6,4
Jugoszlávia*	1269,0	593,0	121,0	9237,0	16,0	0	74,0	93,0	18,0	30,0
Macedónia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	362,4	130,9	16,4	2,7	1,1	0,5
<i>Magyarország</i>	<i>16,9</i>	<i>29,0</i>	<i>34,2</i>	<i>22,9</i>	<i>22,5</i>	<i>18,9</i>	<i>28,3</i>	<i>23,5</i>	<i>18,3</i>	<i>14,4</i>
Moldova	n.a.	4,0	98,0	1276,4	788,5	329,7	30,2	23,5	11,8	7,7
Románia	0,7	4,2	161,1	210,4	256,1	136,7	32,3	38,8	154,8	59,2
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	156,6	31,9	19,8	12,6	9,7	9,1	8,6
Törökország	63,3	60,3	66,0	70,1	66,1	106,3	88,1	80,3	85,7	84,6
<i>EU</i>	<i>5,2</i>	<i>5,8</i>	<i>5,1</i>	<i>4,2</i>	<i>3,4</i>	<i>3,1</i>	<i>3,1</i>	<i>2,5</i>	<i>2,0</i>	<i>1,7</i>
<i>Világ</i>	<i>12,9</i>	<i>27,7</i>	<i>17,3</i>	<i>16,7</i>	<i>18,5</i>	<i>25,8</i>	<i>14,7</i>	<i>8,5</i>	<i>6,0</i>	<i>5,8</i>

* Kiskereskedelmi árindex szerinti infláció.

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; Federal Statistical Office [1999]; IMF [1998c] és [1999e]; New Cronos Eurostat-adatbázis.

Albániában a nyolcvanas, kilencvenes évek fordulóján még nem volt infláció.

A következő években azonban a fogyasztói árak rohamos ütemben emelkedtek, míg később bizonyos ingadozást lehetett megfigyelni. A restriktív gazdaságpolitika következtében az infláció 1993–1995 között csökkenő tendenciát mutatott, s hiperinflációra az 1997-es belpolitikai válság idején sem került sor. Moldova gazdaságát az 1992-es hiperinflációtól eltekintve, amely a Szovjetunió felbomlása egyik következményének tekinthető, előbb emelkedő, majd csökkenő mértékű vágtató infláció jellemezte. Vágtató infláció alakult ki Bulgáriában és Romániában is, ahol a rendszerváltás nehézségeit a gazdasági reformok elodázása fokozta. Görögországban az infláció 1995-ben vált egy számjegyűvé, s azóta az árak egyre csökkenő ütemben emelkedtek. Ez azonban nem mondható el Törökországról, ahol 1989–1998 között a fogyasztói árak emelkedése jóval az EU átlagos szintje fölött volt.

Magyarországon a fogyasztói árak növekedése nem volt olyan drasztikus, mint általában a balkáni államokban, de az infláció így is jelentősen meghaladta az Európai Unió átlagát.

Az életszínvonal és a gazdaság versenyképessége szempontjából nagy jelentősége van a bérek és keresetek alakulásának. A délkelet-európai országok esetében a rendelkezésre álló hiányos és nem mindig teljes mértékben összehasonlítható adatok a reálbérek dinamikájának bemutatását csak részben és nagyon hozzávetőlegesen teszik lehetővé. A 4. táblázatból látható, hogy az egy foglalkoztatottra jutó reálbérek ezekben az országokban a vizsgált időszakban nagymértékben ingadoztak. Ez az ingadozás Jugoszláviában, Horvátországban, Szlovéniában és Macedóniában elsősorban a JSZSZK felbomlásával, a volt jugoszláv tagköztársaságok közötti hagyományos gazdasági kapcsolatok megszakadásával függött össze. Albániában, Bulgáriában, Romániában és Törökországban a

reálberek széles skálájú ingadozása a gyakran következtelen sokterápiás politika hatására vezethető vissza. A reálberek ingadozását Görögország sem kerülte el, amely bérpolitikájában az Európai Unió irányvonalához igyekezett igazodni. Magyarországon a reálberek időleges visszaesése 1990–1993-ban a rendszerváltás problémáival, 1995–1996-ban pedig a Bokros-csomag megszorító intézkedéseivel magyarázható.

4. táblázat

Az egy foglalkoztatottra jutó reálberek
(százalékos változás az előző évhez képest)

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Albánia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-6,6	26,4	24,4	19,6	-22,1	-0,7
Bulgária	n.a.	n.a.	n.a.	17,3*	-8,7*	-18,0	-5,0	-15,0	-17,0	20,0
Görögország	5,4	1,1	-1,3	-1,1	-1,1	1,9	4,0	1,1	4,1	n.a.
Horvátország	n.a.	n.a.	n.a.	-43,5	0,5	14,4	40,2	7,1	12,4	6,0
Jugoszlávia	31,0	-22,0	-5,0	-49,0	-61,0	314,0	14,0	-1,0	21,0	2,0
Macedónia	n.a.	n.a.	-12,5	-33,3	28,9	-10,2	-4,3	0,5	0,2	3,7
Magyarország	0,7	-3,4	-7,0	-0,8	-3,9	7,0	-12,2	-5,0	4,9	3,6
Románia	n.a.	n.a.	n.a.	-12,7	-16,8	0,1	11,9	9,2	-22,2	6,6
Szlovénia	27,6	-26,4	-23,0	-1,3	11,2	3,7	4,3	5,0	3,0	1,5
Törökország*	n.a.	21,8	49,9	5,9	7,5	-5,3	-21,3	-24,1	32,2	n.a.

* Állami szektor.

Forrás: Federal Statistical Office [1999]; ILO [1999]; IMF [1998a], [1998b], [1999b], [1999c] és [1999e]; KSH [1999b]; Republic of Croatia [1996] és [1999]; Republic of Macedonia [1999]; Republic of Slovenia [1999]; Réti [1998]; New Cronos Eurostat-adatbázis.

5. táblázat

A GDP és a foglalkoztatottság szerkezete
(százalékban, nemzetgazdaság = 100)

Ország	Mezőgazdaság				Ipar				Szolgáltatások*			
	GDP**		Foglalkoztatottság		GDP**		Foglalkoztatottság		GDP**		Foglalkoztatottság	
	1990	1995	1990	1995	1990	1995	1990	1995	1990	1995	1990	1995
Albánia	38,5	55,9	50,2	67,4	35,6	11,5	22,0	8,2	25,9	32,6	27,8	24,4
Bulgária	18,0	13,1	18,5	23,9	51,0	32,7	36,6	28,1	31,0	54,2	44,9	48,0
Görögország	13,3	8,9	23,9	20,4	31,2	22,1	20,9	16,6	55,5	69,0	55,2	63,0
Horvátország	10,9 ^a	10,7	5,3 ^a	5,2	29,5 ^a	28,4	37,1 ^a	36,3	59,6 ^a	60,9	57,6 ^a	58,5
Jugoszlávia	16,6 ^a	22,6	29,9 ^a	36,0	37,9 ^a	38,9	27,9 ^a	24,6	45,5,	38,5	42,2 ^a	39,4
Macedónia	14,4 ^b	10,7	8,5 ^b	7,6	29,4 ^b	19,2	40,1 ^b	39,2	56,2 ^b	70,1	51,4 ^b	53,2
Magyarország	9,6	5,9	18,2	8,0	28,8	23,1	30,0	26,7	61,6	71,0	51,8	65,3
Románia	18,0	19,9	29,1	40,3	48,2	34,6	36,9	26,8	33,8	45,5	34,0	32,9
Szlovénia	5,2 ^a	3,9	9,0 ^a	2,0	36,0 ^a	28,4	44,7 ^a	43,4	58,8 ^a	67,7	46,3 ^a	54,6
Törökország	17,5	15,7	46,9	47,8	25,5	26,3	16,0	14,9	57,0	58,0	37,1	37,3

* Építőiparral együtt.

** Folyó áron. Jugoszláviában és Macedóniában az anyagi termelést felölöző bruttó társadalmi termék (GSP).

^a 1991. évi adatok.

^b 1992. évi adatok.

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; FAO [1997]; Federal Statistical Office [1993], [1997] és [1999]; ILO [1999]; OECD [1997]; UNDP [1996]; New Cronos Eurostat-adatbázis.

A balkáni országok többségében a második világháború után végbement iparosítás ellenére a mezőgazdaságnak még mindig igen fontos szerep jut mind a termelésben, mind pedig a munkaerő foglalkoztatásában. Ez a szerep a rendszerváltás után az ipari termelés visszaesése következtében tovább növekedett.

A kilencvenes évek első felében a GDP és a foglalkoztatottság szerkezetében Délkelet-Európa vizsgált országainak többségében számottevően nőtt a mezőgazdaság részaránya, míg az iparé jelentősen csökkent (5. táblázat). Az állam által pénzügyileg támogatott alacsony hatékonyságú ipari nagyüzemek, amelyek többnyire elavult és környezetszennyező technológiával működtek, a rendszerváltást követően válságba kerültek, mivel a korábban a keleti piacon „puha” valutáért eladott termékeik alacsony minőségűk és magas árak miatt nem tudták megállni helyüket a szabadpiaci verseny viszonyai között. Hasonló volt a helyzet a magyar iparban is.

6. táblázat

Költségvetési hiány vagy többlet a GDP százalékában

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Albánia	-9,0	-15,0	-31,0	-20,3	-14,4	-12,4	-10,3	12,1	-12,6	-10,4
Bulgária	-1,4	-12,8	-14,7	-5,2	-10,9	-5,8	-6,4	-10,4	-3,0	1,0
Görögország	-14,4	-16,1	-11,5	-12,8	-13,8	-10,0	-10,6	-7,5	-4,0	-2,7
Horvátország	n.a.	n.a.	n.a.	-3,9	-0,8	1,6	-0,9	-0,4	-1,3	-0,6
Jugoszlávia*	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,013	0,004	0	0	0,011
Macedónia	n.a.	n.a.	-3,6	-9,6	-13,8	-2,9	-1,2	-0,5	-0,4	-1,7
Magyarország	-1,4	0,4	-3,7	-7,6	-8,9	-8,6	-6,2	-3,1	-4,9	-4,6
Moldova	n.a.	n.a.	0	-26,2	-7,4	-8,7	-5,7	-6,7	-7,5	-8,1
Románia	8,4	1,0	3,3	-4,6	-0,4	-1,9	-2,6	-4,0	-3,6	-3,3
Szlovénia	0,3	-0,3	2,6	0,2	0,1	-0,3	-0,5	-0,2	-1,7	-1,4
Törökország	-3,4	-3,0	-5,2	-4,2	-6,5	-3,7	-4,0	-8,6	8,5	n.a.

* Szövetségi költségvetés.

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; Federal Statistical Office [1999]; IMF [1999d] és [1999e]; OECD [1999c].

Az Európai Unió a csatlakozni kívánó országoktól a gazdasági egyensúly megteremtése érdekében elvárja az államháztartási kiadások csökkentését, a költségvetési deficit ésszerű határok közt való tartását. A 6. táblázatból látható, hogy a Balkán volt szocialista államainak többségében a rendszerváltozást követően a költségvetési hiány problémája rendkívül kiéleződött. Így például Jugoszláviában és Horvátországban a délszláv háború fokozódó terhei emésztettek fel egyre nagyobb összegeket. Sőt Jugoszlávia esetében ehhez később a koszovói konfliktus is hozzájárult. Így a szövetségi költségvetést a hivatalos adatok szerint is csupán 1994–1998 között tudták egyensúlyban tartani. Nem sikerült egyensúlyba hozni az államháztartást Albániában, Bulgáriában, Macedóniában, Moldovában és – a kezdeti időszakot leszámítva – Romániában, ahol a hatalmi pozícióit átmenni igyekvő nomenklatura halogató taktikája miatt a modern piacgazdaság kiépítése vontatottan és ellentmondásosan haladt. Szlovéniában a költségvetési hiányt 1989–1998 között a Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) konvergenciakritériumainak megfelelő 3 százalék alatti szinten tudták tartani, s az államháztartás mérlege néhány esetben többletet is mutatott.

A külkereskedelmi forgalom volumene
(folyó áron, millió USD)

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Export</i>										
Albánia	394	322	73	70	112	141	205	244	159	208
Bulgária	8268	6113	3737	3956	3727	3935	5345	4890	4940	4293
Görögország	6074	6458	6911	6076	5112	5338	5918	5890	5576	n.a.
Horvátország	n.a.	4020	3292	3127	3904	4260	4633	4546	4210	4613
Jugoszlávia*	13595	14348	15887	10933	4	46	39	2018	2677	2858
Macedónia	n.a.	1113	1150	1199	1056	1086	1204	1147	1201	1318
Magyarország	10493	9151	9688	10097	8119	7648	12864	14184	19640	20747
Moldova	n.a.	n.a.	n.a.	470	483	619	739	823	890	644
Románia	10487	5770	4266	4364	4892	6151	7910	8085	8431	8302
Szlovénia	n.a.	4120	3869	6681	6083	6830	8350	8370	8407	9096
Törökország	11780	13026	13667	14891	15611	18390	21975	32446	32631	31220
Világ**	2991	3405	3501	3743	3744	4260	5123	5352	5535	5445
<i>Import</i>										
Albánia	456	456	281	541	602	601	680	922	694	812
Bulgária	8960	7427	3769	4169	4612	3952	5224	4703	4559	4609
Görögország	13401	16564	16933	17637	15611	16611	20343	21395	20951	n.a.
Horvátország	n.a.	5188	3828	3430	4645	5432	7901	8236	9435	8774
Jugoszlávia*	14829	19224	16819	12424	88	185	249	4119	4826	4849
Macedónia	n.a.	1531	1375	1206	1013	1272	1439	1464	1589	1715
Magyarország	9450	8617	9330	10108	12140	11364	15297	16836	21372	22869
Moldova	n.a.	n.a.	n.a.	640	628	672	809	1075	1235	1043
Románia	8437	9114	5372	5558	6020	6562	9487	10555	10411	10927
Szlovénia	n.a.	4370	4131	5892	6237	7168	9305	9252	9179	9870
Törökország	15999	22581	21007	23081	29771	22606	35187	43028	48029	45552
Világ**	3083	3501	3620	3859	3802	4318	5180	5422	5627	5534

* Az adatok 1992-ig a JSZSZK-ra, 1993-tól Kis-Jugoszláviára vonatkoznak.

** Milliárd USD.

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; Federal Statistical Office [1999]; IMF [1996] és [1999e].

A 7. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy az import exportfedezettsége 1989–1997 között Bulgáriában 92,3 százalékról 108,4 százalékra emelkedett. Ugyanakkor Albániában 86,4 százalékról 22,9 százalékra, Görögországban 45,3 százalékról 26,6 százalékra, Romániában 124,3 százalékról 81,0 százalékra, Törökországban 73,6 százalékról 67,9 százalékra, Magyarországon pedig 111,0 százalékról 91,9 százalékra csökkent.

Az 1993-tól 1997-ig terjedő időszakban ez a mutató a jelenlegi Jugoszláviában 4,5 százalékról 55,5 százalékra nőtt, de így is nagyon alacsony maradt. Horvátországban

azonban 84 százalékról 44,6 százalékra, Macedóniában 104,2 százalékról 75,6 százalékra, Moldovában 76,9 százalékról 72,1 százalékra, Szlovéniában pedig 97,5 százalékról 91,6 százalékra csökkent.

A délkelet-európai államok külkereskedelmi nyitottsága (8. táblázat) az 1989-től 1997-ig terjedő időszakban igen változatosan alakult. Jugoszlávia esetében e mutató 1992–1995 közötti rendkívül alacsony szintje a nemzetközi szankciók hatásával magyarázható. Macedóniában az 1994–1995-ös görög kereskedelmi embargó lényegesen kisebb mértékben csökkentette a nemzetgazdaság nyitottságát. Megjegyzendő, hogy a kilencvenes években a nagymértékben importfüggő Görögország gazdasági nyitottságának csökkenése ellenére iparcikk-kivitele számára Kelet-Európában, s így a Balkán volt szocialista államaiban gyorsan bővülő piacra talált. (Lásd: *Somogyi*, 1999).

8. táblázat

A külkereskedelem aránya a GDP-ben
(folyó áron, %)*

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Albánia	27,9	35,9	34,9	102,3	80,2	58,2	58,0	69,9	45,0
Bulgária	36,6	65,3	98,4	94,4	77,0	81,2	81,8	102,8	93,4
Görögország	29,0	27,8	26,8	24,2	22,5	22,4	23,0	22,3	21,9
Horvátország	n.a.	37,7	34,6	66,0	73,1	68,1	69,3	67,0	67,3
Jugoszlávia**	38,2	46,8	39,8	34,2	0,7	1,6	1,9	37,2	41,3
Macedónia	n.a.	61,1	53,0	101,9	82,8	85,5	73,8	77,7	81,6
Magyarország	63,3	49,7	56,9	54,2	52,5	45,8	64,4	69,2	89,7
Moldova	n.a.	n.a.	n.a.	239,7	183,0	95,3	91,1	97,1	97,8
Románia	35,3	38,9	33,4	50,7	41,4	42,3	48,8	52,5	54,3
Szlovénia	n.a.	27,5	21,7	71,2	75,3	97,7	95,0	94,3	96,6
Törökország	25,9	23,6	23,0	23,9	25,2	31,4	33,8	43,8	42,5

* A külkereskedelem az export és import összege.

** Szerbia és Montenegró.

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; Federal Statistical Office [1999]; IMF [1996] és [1999e]; UN [1999a]; OECD [1999b].

Az Európai Közösségnek a kilencvenes évek elején az átalakuló balkáni országok közül az egykori Jugoszlávia nemzetközi gazdasági kapcsolataiban volt a legfontosabb szerepe (lásd a 9. táblázatot). Így 1989–1992 között részesedése a jugoszláv exportban 44,0 százalékról 74,3 százalékra, az importban 45,7 százalékról 74,8 százalékra emelkedett. Ugyanebben a periódusban az EK tagállamainak részaránya Bulgária exportjában 21,5 százalékról 45,9 százalékra nőtt, importjában azonban 40,4 százalékról 37,0 százalékra csökkent. Ez a részarány Románia exportjában 31,1 százalékról 35,2 százalékra, importjában pedig 6,5 százalékról 41,8 százalékra növekedett.

A JSZSZK felbomlása után, 1993-tól 1997-ig az Európai Unió részesedése Kis- Jugoszlávia kivételében 75,0 százalékról 39,8 százalékra, behozatalában pedig 86,4 százalékról 41,4 százalékra csökkent. Albánia exportjában az EU részaránya az 1992-es 34,4 százalékról 1997-ben 86,3 százalékra, míg importjában 62,4 százalékról 79,5 százalékra emelkedett. Az Európai Unió részesedése 1993–1997 között Horvátország exportjában 56,2 százalékról 49,7 százalékra csökkent, míg importjában 54,7 százalékról 59,5 százalékra nőtt. A régió többi országa közül az Unió részesedése az exportban és az import-

ban Bulgáriában 1993–1997 között 46,1 százalékról 43,2 százalékra, illetve 41,3 százalékról 37,7 százalékra, míg Macedóniában 1992–1997 között 42,0 százalékról 37,0 százalékra, illetve 38,0 százalékról 36,0 százalékra csökkent. Moldovában viszont az 1992-től 1995-ig terjedő periódusban 2,6 százalékról 11,5 százalékra, illetve 5,8 százalékról 13,7 százalékra, Romániában 1993-tól 1997-ig 41,4 százalékról 56,6 százalékra, illetve 45,3 százalékról 52,5 százalékra, Szlovéniában az utóbbi időszakban 63,2 százalékról 63,6 százalékra, illetve 65,6 százalékról 67,4 százalékra nőtt. 1989–1997 között az Európai Unió részaránya hazánk kivitelében 33,5 százalékról 71,2 százalékra, behozatalában pedig 39,1 százalékról 62,8 százalékra emelkedett. Ez a részarány ugyanakkor Törökország exportjában 48,1 százalékról 46,6 százalékra csökkent, míg importjában 40,7 százalékról 51,0 százalékra nőtt.

9. táblázat

**Az Európai Unió részesedése a balkáni államok és Magyarország
külkereskedelmében, 1989–1997**
(százalékban)

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Export</i>									
Albánia	n.a.	n.a.	n.a.	34,4	72,5	76,2	78,2	85,1	86,3
Bulgária	21,5	37,7	43,9	45,9	29,9	34,6	37,6	39,1	43,2
Horvátország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	56,2	63,3	58,9	51,0	49,7
Jugoszlávia*	44,0	51,7	61,5	74,3	75,0	10,9	89,7	34,6	39,8
Macedónia	n.a.	n.a.	n.a.	42,0	35,0	32,0	34,0	42,0	37,0
Magyarország	33,5	45,3	59,9	61,9	57,9	64,4	62,8	69,7	71,2
Moldova	n.a.	n.a.	n.a.	2,6	6,4	6,9	11,5	n.a.	n.a.
Románia	31,1	33,4	36,9	35,2	41,4	48,2	53,2	56,5	56,6
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	63,2	65,6	67,0	64,6	63,6
Törökország	48,1	53,6	53,8	54,2	49,5	47,7	51,2	49,7	46,6
<i>Import</i>									
Albánia	n.a.	n.a.	n.a.	62,4	73,4	69,4	74,7	74,4	79,5
Bulgária	40,4	51,6	55,3	37,0	34,2	37,0	37,2	35,1	37,7
Horvátország	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	54,7	65,3	67,7	59,4	59,5
Jugoszlávia*	45,7	53,2	59,4	74,8	86,4	80,5	82,7	42,0	41,4
Macedónia	n.a.	n.a.	n.a.	38,0	33,0	37,0	40,0	39,0	36,0
Magyarország	39,1	48,9	53,2	56,7	54,6	61,5	61,5	62,3	62,8
Moldova	n.a.	n.a.	n.a.	5,8	10,6	10,3	13,7	n.a.	n.a.
Románia	6,5	21,5	31,4	41,8	45,3	48,2	49,7	52,3	52,5
Szlovénia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	65,6	69,2	68,8	67,5	67,4
Törökország	40,7	42,6	46,8	43,7	47,2	46,9	47,1	53,0	51,0

* Az adatok 1992-ig a JSZSZK-ra, 1993-tól Kis-Jugoszláviára vonatkoznak.

Forrás: Federal Statistical Office [1999]; IMF [1996], [1998a], [1998b], [1999a], [1999b] és [1999c]; KSH [1998b].; National Commission for Statistics [1998]; Republic of Croatia [1998].

A Balkán volt szocialista országai számára az Európai Unió felé való orientáció nem kis nehézségeket okozott. Ezek az országok ugyanis – akárcsak a múltban – főleg élelmiszereket és egyéb mezőgazdasági termékeket, továbbá nyersanyagokat és félkész árukat exportáltak, olyan termékeket, amelyek behozatala ellen az Európai Unió a legmagasabb tarifákat alkalmazza (lásd: *Grabbe – Hughes*, 1998).

Az európai integrációhoz való felzárkózás legfontosabb kritériuma a nemzetközi gazdasági kapcsolatok területén az adóssághelyzet rendezése. A legnagyobb külső adósságállományt 1989–1997 között a térségben Törökország halmozta fel, míg a legkevesebb külföldi adóssága Albániának és Moldovának volt (lásd a *10. táblázatot*). Magyarország a kilencvenes évek közepén a szigorú megszorító intézkedéseknek köszönhetően átütemezés nélkül rendezni tudta kiéleződött adósságproblémáját, s az Európai Unió keleti bővítésének legesélyesebb országai közé került.

10. táblázat

A délkelet-európai államok és Magyarország külföldi adósságai

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Teljes adósságállomány, millió USD</i>									
Albánia	0	377	628	811	936	1012	683	732	757
Bulgária	9400	10000	11802	12548	13890	11411	10229	9514	9677
Horvátország	n.a.	n.a.	2978	2736	2486	2822	3336	4808	6662
Jugoszlávia	n.a.	17837	16462	16483	12709	13035	13839	13439	15107
Macedónia	n.a.	n.a.	744	758	818	844	1060	1121	1141
<i>Magyarország**</i>	20,7	22,6	22,7	21,4	24,6	28,5	31,7	27,6	23,7
Moldova	n.a.	n.a.	n.a.	16	255	503	670	795	1205
Románia	1087	1140	2131	3240	4249	5563	6861	8597	9467
Szlovénia	n.a.	n.a.	1866	1741	1873	2258	2970	4010	4176
Törökország	41447	49424	50874	56554	68608	66255	73779	81822	91205
<i>A GDP százalékában</i>									
Albánia	0	18,0	55,7	123,9	78,9	51,4	28,3	27,3	33,4
Bulgária	42,3	86,7	157,4	145,6	128,3	117,5	78,1	96,8	95,2
Horvátország	n.a.	n.a.	16,4	26,7	22,8	19,3	17,7	24,2	32,8
Jugoszlávia*	n.a.	62,8	63,9	88,2	96,5	91,2	90,5	81,6	83,2
Macedónia	n.a.	n.a.	15,9	32,7	32,6	26,8	23,8	25,3	30,7
<i>Magyarország</i>	70,9	68,3	67,8	57,6	63,7	68,7	70,9	61,0	51,9
Moldova	n.a.	n.a.	n.a.	1,3	16,7	35,3	40,5	41,4	55,6
Románia	2,0	3,0	7,4	16,6	16,1	18,5	19,2	24,2	27,3
Szlovénia	n.a.	n.a.	14,7	13,9	14,8	15,7	15,8	21,2	22,9
Törökország	38,7	32,8	33,7	35,5	38,0	50,7	43,6	47,5	48,0

* Szerbia és Montenegró.

** Milliárd USD.

Forrás: EBRD [1995], [1997] és [1999]; Federal Statistical Office [1999]; The World Bank [1997] és [1999]; OECD [1999a], [1999b] és [2000]; UN [1999a].

A GDP-hez viszonyított teljes adósságállomány a legmagasabb szintet Bulgáriában érte el, a legalacsonyabb pedig eleinte Albániában és Romániában, majd később Moldovában és Szlovéniában volt.

Albánia. Albániában, ahol a rendszerváltozás 1990–1992 között fokozatosan ment végbe, a határozott stabilizációs erőfeszítéseknek és a jelentős külföldi támogatásnak köszönhetően sikerült megállítani az átalakulás első éveinek destruktív folyamatait, s 1993-ban elindítani azt a kelet-európai viszonylatban lendületes gazdasági növekedést, amelyet azóta csak az 1997-es belpolitikai válság szakított meg. Azonban az albán gazdaság kezdeti teljesítménye nem épült szilárd alapokra. A stabil demokratikus intézmények és a megfelelő politikai és gazdasági irányítás hiányában a hiszékeny polgárok megtakarításuk nagy részét piramisjátékokba fektették be. Ezek összeomlása 1997-ben polgárháborúhoz vezetett, amely megszakította az addigi gazdasági fellendülést. Az új kormány nemzetközi segítséggel helyreállította a belső rendet, és jelentős haladást ért el a makroökonómiai stabilizáció terén, aminek eredményeként 1998-ban a GDP 8,0 százalékkal növekedett (*1. táblázat*). A koszovói válság kirobbanása 1999 márciusában újabb kétségeket támasztott a gazdasági növekedés fenntarthatósága iránt. Az Albániába megindult menekültáradat a válság júniusban történt rendezéséig komoly próbára tette az ország szociális és gazdasági infrastruktúráját.

Az Európai Közösség figyelemmel kísérte az albán politikai és gazdasági életben végbement változásokat, s 1991 júniusában felvette a diplomáciai kapcsolatokat Tiranával. Az EK mint a reformpolitika fő támogatója 1992 májusában kereskedelmi és gazdasági együttműködési megállapodást kötött Albániával, s állandó képviselőlet létesített Tiranában. Az EK-val való pénzügyi és műszaki együttműködés fejlesztésének keretében 1992 decemberében Albánia a PHARE-program partnerországainak listájára is felkerült.³

Albánia 1991–1999 között összesen 1 575,5 millió ECU támogatást kapott az Európai Uniótól⁴. Az 1997-ig terjedő időszakban a brüsszeli bizottság a PHARE-program keretében, amely a közép- és kelet-európai országokban a demokratikus átalakulást elősegítő gazdasági és társadalmi reformokat támogatja, 450,6 millió ECU-t folyósított Tiranának, többek között 130,3 milliót az infrastruktúra, 121 milliót a magánszektor, 37,7 milliót a mezőgazdaság, 35,7 milliót az állami közigazgatás, 16,1 milliót az oktatás és szakképzés, 13 milliót a szociális szféra, 11,5 milliót pedig a környezetvédelem és nukleáris biztonság fejlesztésére.⁵

A külföldi működőtőke-befektetések szerény szerepet játszottak az ország társadalmi-gazdasági átalakulásának elősegítésében. Az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) adatai szerint Albániába 1989–1996 között összesen 295 millió dollárnyi közvetlen tőkebefektetés áramlott, ami egy főre átszámítva mindössze 92 dollárt jelentett. A GDP volumenéhez viszonyítva a külföldi közvetlen beruházás 1995-ös szintje 3,5 százalékos volt. (*Népszabadság*, 1997. április 14.)

A privatizáció kezdete Albániában 1993-ra tehető, amikor létrehozták a Vállalat-restrukturálási Ügynökséget (ERA), amely a nagyobb állami vállalatok és a politikai megfontolások (pl. regionális munkanélküliség) által érintett gazdasági egységek helyzetét volt hivatott rendezni. Miközben csökkentették a vállalatok méretét, közülük csak keveset magánosítottak vagy számoltak fel. 1996-ban az ERA helyébe a Privatizációs Minisztérium lépett. 1998 előtt a privatizáció lassan haladt előre a hatalmi elit egy részének ellenállása és a befektetők csekély érdeklődése miatt.

³ Lásd: *Biberaj* [1998] és *Vickers – Pettifer* [1997].

⁴ Az Európai Unió 1991–1999 közötti összes támogatásáról szóló adatok forrása valamennyi országnál. Lásd: <http://europa.eu.int/comm/dg1a/phare/index.htm>.

⁵ Az 1997-ig nyújtott PHARE-támogatások összegéről szóló adatok forrása valamennyi országnál. Lásd: http://europa.eu.int/comm/external_relations/news/11_99/see_balkans_support_91_99.htm.

Az 1998 márciusában elfogadott új, rugalmasabb privatizációs stratégia felgyorsította a korábban megrekedt magánosítási folyamatot. Ez a stratégia lehetővé teszi az állami tulajdonban lévő vállalatoknak a piaci értéküket sok esetben nem tükröző könyv szerinti értéken aluli eladását, s így a vegyes vállalatokban (joint ventures) a kormány részesedését a magánvállalkozókra ruházhatta át. Ennek következtében csaknem az összes kis- és középvállalat, amely a privatizáció első hulláma után állami tulajdonban maradt, eladásra vagy felszámolásra került. A magánszektor részesedése a GDP előállításában 1999 közepére elérte a 75 százalékot. (EBRD [1999], 24. o.)

Az állami szektoron belül a tiranai kormány a létszám karcsúsítására és differenciáltabb bérezésre törekszik. A közigazgatás terén a kormány erőfeszítései a vámrendszer reformjára összpontosulnak, különösen a csempészet, az import alulértékelése és a korrupció elleni fellépésre. A csempészet elleni küzdelemben szoros együttműködés alakult ki az albán hatóságok és az EU által finanszírozott, a vám eljárás korszerűsítése terén segítséget nyújtó szakértői csoport között (lásd: IMF, 1999c).

Integrációs törekvéseivel összhangban Albánia 1996. május 31-én a Közép-európai Kezdeményezés teljes jogú tagjává vált, s 1999. június 10-én Kölnben aláírta a balkáni régió belüli ellentétek kiküszöbölésére irányuló Délkelet-európai Stabilitási Egyezményt.

Bulgária. Az 1989 novemberében bekövetkezett rendszerváltással Bulgária a korszerű piacgazdaság és a demokrácia megteremtésének útjára lépett. A bolgár kormány 1990. május 8-án kereskedelmi és együttműködési egyezményt, majd 1993. március 8-án a társult tagságot biztosító Európai Megállapodást kötött Brüsszellel. Az utóbbi 1995. február 1-jén lépett életbe, s hivatalosan ekkor alakult meg Bulgária és az Európai Unió társulási tanácsa is. 1995 decemberében Szófia teljes jogú tagság iránti kérelmet nyújtott be, melynek eredményeként az Európai Tanács madridi határozatának megfelelően ugyanebben a hónapban az EU-tagjelöltek listájára került. Közben Bulgária nemcsak a PHARE-programba kapcsolódott be (1991-től), hanem az Európai Unió Általános Preferencia Rendszere alapján egyoldalú kedvezményekben, valamint kvóta-liberalizációban részesült.

Az Európai Bizottság 1997 májusában a PHARE-program kibővítése mellett döntött, hogy elősegítse a tagjelölt közép- és kelet-európai országokban, köztük Bulgáriában az EU-tagság kritériumainak való megfelelés érdekében folytatott reformokat. Azonban az 1997 júliusában közzétett Agenda 2000 című jelentésében tekintettel a további gazdasági és politikai reformok szükségességére a Bizottság a Szófiával való csatlakozási tárgyalások elhalasztását javasolta. Ennek ellenére 1998 márciusában megkezdődtek a tárgyalások Bulgária teljes jogú tagságáról az Európai Unióban. (Nikolov, 1996, Zloch-Christy, 1997, Grabbe – Hughes, 1998 és Réti, 1998).

A PHARE-program keretében Bulgária 1991–1997 között 604,3 millió ECU-t kapott, többek között 190,5 milliót az infrastruktúra, 87,3 milliót a magánszektor, 75,3 milliót az oktatás és szakképzés, 67,1 milliót a környezetvédelem és nukleáris biztonság, 56 milliót a mezőgazdaság, 51,8 milliót a szociális szféra, 21,2 milliót az állami közigazgatás fejlesztésére, 2,7 milliót pedig a civil társadalom megteremtésére. (Forrás: lásd a 5. lábjegyzet).

Bulgária 1991–1999 között összesen 2986,3 millió ECU támogatást kapott az Európai Uniótól. (Forrás: lásd a 4. lábjegyzet).

Az EBRD adatai szerint Bulgáriába 1989–1996 között összesen 450 millió dollárnyi közvetlen tőkebefektetés áramlott, ami egy főre átszámítva mindössze 54 dollárt jelentett. A GDP volumenéhez viszonyítva a külföldi közvetlen beruházás 1995-ös szintje 0,8 százalék volt. (Népszabadság, 1997. április 14.)

A gazdasági reformok főbb komponenseit Bulgáriában a szerkezeti átalakítás és a versenyképes vállalati szektor létrehozása képezi. Az 1996–1997-es recesszió előtt az

egymást váltó kormányok gazdaságpolitikáját a vállalati reform következtelen végrehajtása jellemezte, ami alapvetően a politikai elkötelezettség hiányából eredt. A gazdaság restrukturálása ezért vontatottan haladt, s ennek következtében az országot, mint fentebb erre utaltunk, gyenge gazdasági teljesítmény jellemezte.

Az 1997 májusában hatalomra került Kosztov-kormány a privatizációt és a szerkezeti reformokat gyorsított ütemben hajtja végre. Így jelentős előrehaladást sikerült elérni a kis- és középvállalatok magánosítása terén, aminek eredményeként 1999 közepére a magánszektorban a GDP 60 százalékát állították elő. (EBRD [1999], 24. o.) Ezt a folyamatot az Európai Unió pénzügyi eszközökkel is támogatja. Ugyanakkor az ország vámszabályzatát összhangba hozták az uniós normákkal. Az 1998-as adóreform során az adóbaszítást egyszerűsítése és kiszélesítése révén a kormány csökkentette az adókulcsokat, s lehetővé tette a vállalatok eszközeinek ártérkelését. (IMF, 1999b).

Integrációs törekvéseivel összhangban 1996. május 31-én Bulgáriát felvették a Közép-európai Kezdeményes teljes jogú tagjai közé. 1998. július 17-én Bulgária csatlakozott a Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodáshoz (CEFTA), s 1999. június 10-én Kölnben aláírta a Délkelet-európai Stabilitási Egyezményt.

Horvátország. Horvátország, amely az egykori Jugoszlávia második legfejlettebb tagköztársasága volt, függetlenségét 1991. június 25-én kiáltotta ki, s az Európai Közösség 1992. január 15-én ismerte el. A horvát kormány azonban a Belgrád támogatását élvező krajainai és szlavóniai szerbek fegyveres ellenállása miatt fennhatóságát csak fokozatosan tudta kiterjeszteni az ország egész területére. A függetlenség kikiáltását követően kitört polgárháború folyamán a horvát hadsereg 1995 májusában Nyugat-Szlavóniát, augusztusban pedig a Krajina nagy részét foglalta vissza. Kelet-Szlavónia 1996. január 15-én átmenetileg ENSZ-közigazgatás alá került, s két év múlva lett ismét horvát terület.

Közben a zágrábi kormány átfogó gazdasági reformokat kezdeményezett, és a délszláv háború által tönkretett infrastruktúra helyreállítására irányuló újjáépítési programokat hajtott végre. Az ország pénzügyi függetlenségének biztosítása érdekében 1994 májusában bevezették a kunát, melynek értékét a német márkához kötötték. A társadalmi tulajdonban lévő vállalatok többségét 1991–1992-ben kedvező feltételek mellett a dolgozóknak és vállalatvezetőknek adták el, a maradék pedig a Fejlesztési (később Privatizációs) Alap felügyelete alá került. Néhány nagy céggel együtt államosították a bankokat és a közműveket is. Az államosított vagyon magánosítását 1996-ban kezdték meg, részben a belföldi és külföldi tulajdonosoknak történő eladások, részben pedig vagyonegyek kibocsátása révén.⁶ (Lásd: *Gligorov*, 1999, *Réti*, 1998 és *Tanner*, 1998).

A Horvát Köztársaság az Európai Uniótól 1991–1999 között összesen 1519,7 millió ECU támogatást kapott, ebből 293,8 milliót az Európai Közösség Humanitárius Hivatalától, 49,6 milliót pedig a délszláv térség újjáépítésére irányuló Obnova-program keretében (Forrás: lásd a 4. lábjegyzet). Az Unió 1994-ben a PHARE-programot Horvátországra is kiterjesztette, melynek kedvezményezett státusát azonban 1995-ben a délszláv konfliktus kiéleződése miatt felfüggesztették. 1995 júniusában az EU tárgyalásokat kezdett Zágrábbal kereskedelmi és gazdasági együttműködési egyezmény megkötéséről, amelyek azonban augusztusban, Krajina visszafoglalásakor megszakadtak (*Tanner*, 1998).

Az EBRD adatai szerint 1989–1996 között Horvátországba összesen 584 millió dollárnyi külföldi működő tőkét fektettek be, ami egy főre átszámítva 118 dollárt tett ki. A GDP volumenéhez viszonyítva a külföldi közvetlen beruházás 1995-ös szintje mindössze 0,5 százalék volt. (*Népszabadság*, 1997. április 14.)

⁶ A magánszektor részesedése a GDP előállításában 1999 közepén 60 százalékot tett ki. (EBRD, 1999, 24. o.).

Horvátország 1992. május 22-én az ENSZ, július 18-án pedig a Közép-európai Kezdeményezés tagállama lett. 1999. június 10-én Kölnben aláírta a Délkelet-európai Stabilitási Egyezményt. A 2000 januárjában megtartott parlamenti választások eredményeként megalakult Racsan-kormány a piaci reformok ütemének felgyorsítását és a demokratikus átalakulás következetes folytatását tűzte ki célul, hogy végső soron megteremtse az ország számára az Európai Unióhoz való csatlakozás feltételeit.

Jugoszlávia. Jugoszlávia 1968-ban a kelet-európai országok közül elsőként létesített diplomáciai kapcsolatokat az Európai Közösséggel. 1980-ban az EK a JSZSZK-val kereskedelmi és együttműködési megállapodást kötött, melynek ratifikálására azonban csak három év múlva került sor. 1987-ben és 1991-ben a felek új pénzügyi jegyzőkönyvet írtak alá.

A JSZSZK 1990 februárjában az Európai Közösség társult tagja, a következő évben pedig a PHARE-program kedvezményezettje lett. Az EK azonban a délszláv háború kitörése, Szlovénia és Horvátország függetlenségének kikiáltása után 1991 júliusában felfüggesztette Jugoszlávia segélyezését, novemberben pedig az országgal kötött kereskedelmi és együttműködési megállapodás realizálását is. 1992. április 27-én megalakult a Szerbiából és Montenegróból álló Jugoszláv Szövetségi Köztársaság. A következő hónapban az EK-tagállamok nagyköveteit hazarendelték Belgrádból tiltakozásul a boszniai szerbek Kis-Jugoszlávia által támogatott, a bosnyákok és hercegovinai horvátok ellen irányuló agressziója miatt (lásd: *Dyker – Vejvoda*, 1996).

Az ENSZ Biztonsági Tanácsa 1992. május 30-án elfogadott 757. sz. határozata értelmében a JSZK ellen június 3-tól gazdasági és politikai szankciókat vezettek be, s a délszláv háború elhúzódása miatt azokat 1992 novemberében és 1993 áprilisában tovább szigorították. A nemzetközi büntető intézkedések nemcsak szűkítették Belgrád mozgásterét, hanem a termelés visszaesésének fokozódását és a munkanélküliség rohamos növekedését is előidéztek. Felfüggesztésükről a BT csak a daytoni béke-megállapodások aláírását követően, 1995. november 22-én hozott határozatot, amely december 15-én lépett életbe, végleges feloldásukra pedig 1996. október 2-tól került sor. A szankciók ún. „külső falát” az Egyesült Államok a gyakorlatban továbbra is fenntartja, ami egyelőre nem teszi lehetővé Belgrád újbóli teljes jogú bekapcsolódását a nemzetközi politikai, gazdasági és pénzügyi szervezetek munkájába. A Milosevics-rendszer kezdetben ragaszkodott a JSZK-nak a volt Jugoszlávia kizárólagos jogutódjaként való elismeréséhez, ami megnehezítette a vagyon- és adósságmegosztási kérdésnek az összes délszláv utódállam számára elfogadható rendezését. Az IMF-fel és a Világbankkal szembeni tartozásaikat és követeléseiket ezek az államok végül is az említett nemzetközi szervezetek által 1992-ben javasolt kvóták szerint úgy osztották meg, hogy Szerbia és Montenegró részesedése 35,5, Horvátországé 28,5, Szlovéniáé 16,4, Bosznia-Hercegovináé 13,2, Macedóniáé pedig 6,4 százalékot tett ki. (*Gligorov*, 1999, 8. o.) Belgrád emberjogi és kisebbségi kérdésekben sem tanúsított kellő rugalmasságot, ami a koszovói helyzet kieleződééséhez, s a NATO 1999 márciusától júniusáig tartó büntető hadjáratához vezetett.

Jugoszlávia 1991–1999 között összesen 1184,2 millió ECU támogatást kapott az Európai Uniótól, ebből 261,3 milliót az Európai Közösség Humanitárius Hivatalától, 182,6 milliót pedig az Obnova-program keretében. (Forrás: lásd a 4. lábjegyzet). A délszláv konfliktus lezárása után az Unió 1996. április 9-i nyilatkozatában a JSZK-t a hajdani Jugoszlávia egyik utódállamaként ismerte el. Az időközben megindult tárgyalások a jugoszláv kormány és a Nemzetközi Valutaalap (IMF) képviselői között nem jártak eredménnyel, mivel a felek nem tudtak megegyezni arról, hogy örökölheti-e a szervezetben a szerb-montenegrói államszövetség ex-Jugoszlávia tagságát. Emiatt az ország – némi újjáépítési segítséget leszámítva – nem juthatott hozzá az EU hitelforrásaihoz sem.

A következő hónapban Belgrád helyzetét tovább rontotta a reformer Dragoszlav Avramovics leváltása a Jugoszláv Nemzeti Bank (JNB) kormányzójának posztjáról.⁷

A koszovói helyzet romlása miatt az EU külügyminiszterei 1998 márciusában felfüggesztették a Jugoszláviának szánt exporthitelek garanciáját, s fegyvereladási embargót, valamint – a jugoszláv tisztségviselők részére – vízumkorlátozást, júniusban pedig tilalmat vezettek be az állami és az állam által támogatott befektetésekre vonatkozóan.⁸ Sőt az EU 1998 szeptemberétől 2000 februárjáig a JAT jugoszláv légitársaság gépei számára a tagállamaiban való leszállást sem engedélyezte. Azonban Koszovó ENSZ-közigazgatás alá helyezése után az Unió 1999. július 23-án beindította helyi újjáépítési programját, melynek keretében humanitárius segélyeket, adományokat, valamint kölcsönöket és egyéb pénzügyi támogatást folyósít a szerbiai tartományoknak. (Thomas, 1999; *Politika*, 2000. február 15.)

A jugoszláv gazdaság jelenleg a reform és a felbomlás közötti válaszúton van. A délszláv háború kitörése után az országban leállították a privatizációt, amelyet az 1990-es ún. Markovics-törvénynek megfelelően a vállalati alkalmazottak sokszor piaci értéken aluli részvényvásárlásai útján hajtottak végre. A konfliktus lezárását követően, 1996-ban a jugoszláv, 1997-ben pedig a szerb parlament új privatizációs törvényt fogadott el, amely azonban a Milosevics-rendszer bennfenteseket preferáló magatartása, valamint a magántulajdon védelme helyett az összes tulajdonforma egyenjogúságát kimondó alkotmányos elv alkalmazása miatt eddig nem hozott számottevő eredményt. Ugyanakkor a szövetségi kormány a magánosítás terén akadályozza a Montenegróban 1995-ben beindított radikálisabb program és az azt továbbfejlesztő 1999-es törvény végrehajtását. (*Gligorov*, 1999 és *Réti*, 1998.)

1994–1995-ben Dragoszlav Avramovics irányítása alatt Kis-Jugoszláviában sikeres gazdaságstabilizációs programot hajtottak végre, melynek alapját a monetáris és fiskális politika szigorú intézkedései képezték. A nemzetközi szankciók felfüggesztését követően elfogadták a második Avramovics-programot is, amely a jugoszláv gazdaság szerkezeti átalakítására, a tulajdonviszonyok megreformálására, a vállalatok és bankok szanálására irányult. Ennek realizálását azonban a szankciók külső rétegének fenntartása és a JNB kormányzójának menesztése akadályozta meg. (*Gligorov*, 1998 és *Gligorov – Kaldor – Tsoukalis*, 1999.)

Az egyre súlyosbodó társadalmi-gazdasági válság körülményei között a szerb ellenzék a hágai nemzetközi bíróság által háborús bűnösnek nyilvánított jugoszláv államfő, Szlobodán Milosevics megbuktatására törekszik. Hatalomra kerülése esetén teljes rendszerváltást, a pluralista demokrácia és a korszerű piacgazdaság kiépítésére irányuló következetes reformpolitikát helyezett kilátásba. E célkitűzéseket nemcsak az 1998 januárja óta hivatalban lévő reformer montenegrói elnök, Milo Djukanovics, hanem az Egyesült Államok és az Európai Unió is támogatja. Az EU Jugoszláviának szánt pénz-alapjai – Koszovótól eltekintve – mindaddig kizárólag csak a humanitárius segítségnyújtásra fognak korlátozódni, amíg Milosevics nem távozik a hatalomból. Ily módon a JSZK esetében a gazdasági újjáépítés szempontjából fontos nemzetközi támogatás a belpolitikai helyzet alakulásától függ.

Macedónia. A délszláv háború, a különféle kereskedelmi szankciók és a gazdasági helyzet általános ingatagsága a Balkánon a függetlenség 1991. szeptember 18-án történt kikiáltása után rendkívül nehéz feltételeket teremtett Macedónia piaci reformjai és integ-

⁷ Lásd: *Thomas*, 1999. Az EU 1997-ben rövid időre visszaállította az 1980-as megállapodás kereskedelemre vonatkozó részét. (*Réti*, 1998, 59. o.)

⁸ A Szerbiában és Montenegróban 1988–1997 között befektetett külföldi működő tőke összesen kb. 2,8 milliárd dollárt tett ki. (*Ekonomiska politika*, 1998. május 25.)

rációs törekvései számára. Macedóniában, amely pénzügyi függetlenségét a dénár 1992 áprilisában történt bevezetésével teremtette meg, a külföldi befektetések alacsony szintje, a kulcsfontosságú reformok elodázása a vállalati és a pénzügyi szektorban komolyan hátráltatta az átalakulási folyamat kibontakozását. A macedón gazdaság így csak napjainkban kezdi érezni a sikeres stabilizációs erőfeszítések és az 1994–1995-ben megkezdett szerkezeti reformok eredményeit.

A makroökonómiai politikára azonban negatív hatást gyakorol Macedónia gyenge fizetési mérlege, amiben döntő szerepet játszott a volt jugoszláv adóságok szolgálata a JSZSZK kintlévőségei Szkopjéra eső részének használata nélkül.

A függetlenség kinyilvánítását követően az ország, amelyet az ENSZ 1993. április 8-án „Macedónia, volt jugoszláv köztársaság” (FYROM) néven ismert el, súlyos gazdasági megrázkódtatást élt át, mivel a JSZSZK-ból kilépve nemcsak hagyományos piacait veszítette el, hanem a szövetségi költségvetésből származó jelentős mérvű átutalásoktól is elesett. Az ENSZ 1992-től 1995-ig Kis-Jugoszlávia ellen érvényben lévő szankciói, továbbá a görög blokád (1994. február 16.–1995. október 2.) Macedónia kulcsfontosságú kereskedelmi kapcsolatait tették tönkre. Azonban a Macedónia esetleges területi igényei miatt aggódó Görögország által egyoldalúan bevezetett kereskedelmi embargó következményeit sikerült enyhíteni az Albániával, Bulgáriával, Olaszországgal és Törökországgal kötött közúti és vasúti megállapodásokkal. Albánia Durrës kikötőjét is Macedónia rendelkezésére bocsátotta.

A független Macedón Köztársaságnak nehéz gazdasági örökséggel kellett szembenéznie, mivel területén főleg olyan alacsony hatékonyságú ipari létesítmények maradtak, amelyek a volt Jugoszlávia más köztársaságaiban található nagyüzemekkel álltak technológiai kapcsolatban. Ezért az exportnak komoly nehézségeket okozott ex-Jugoszlávia gazdaságának összeomlása. E nehézségek leküzdése érdekében a szkopjei kormány fokozott hangsúlyt helyezett a kereskedelem és a pénzügyi szolgáltatások fejlesztésére.

Miután a jugoszláv parlament 1990-ben elfogadta az ún. Markovics-törvényt, melynek értelmében bizonyos vállalatokat a dolgozóknak adtak el, a magánosítási folyamat Macedóniában is kezdetét vette. E törvényt azonban 1991 augusztusában a Macedón Köztársaságban hatályon kívül helyezték. A társadalmi tőke átalakításáról szóló új törvényt a szkopjei parlament csak 1993 júniusában szavazta meg, a privatizációs folyamat pedig 1994 végétől folytatódott. 1995-ben beindultak a bankok magánosítását, a vállalati reform és privatizáció felgyorsítását célzó programok. A privatizált létesítmények többségét azonban vállalatvezetőknek és/vagy munkásoknak adták el.

Az ún. bennfentes privatizáció (insider privatisation) korlátait felismerve, a kormány lépéseket tett a magánosítási folyamat kívülállók irányában történő reorientálása érdekében. Ezzel összefüggésben a társadalmi tőke átalakításáról szóló törvényt oly módon egészítették ki, hogy a kívülállók számára lehetővé tegyék a vállalati részvények részletre történő megvásárlását. Ezen kívül a részletfizetési kötelezettségek megszegése miatt semmisnek nyilvánítottak egy sor bennfentesekkel kötött szerződést. (IMF 1998a, 6, 21. o.) A végrehajtott reformok eredményeként 1999 közepén a magánszektor 55 százalékkal járult hozzá a GDP előállításához. (EBRD [1999], 24. o.)

Az EBRD adatai szerint Macedóniába 1989–1996 között összesen 38 millió dollárnyi külföldi működőtőke-befektetés áramlott, ami egy főre átszámítva mindössze 18 dollárt jelentett. A külföldi közvetlen beruházás GDP-hez viszonyított szintje 1995-ben 0,3 százalék volt. (*Népszabadság*, 1997. április 14.)

Az Európai Unió az ún. Kritikus Segélyprogram (Critical Aid Programme) keretében 85 millió ECU-t folyósított Macedóniának az alapvető nyersanyagok, ipari alkatrészek, valamint a kórházak és iskolák számára szükséges fűtőanyag biztosítása céljából. 1996 januárjában létesített diplomáciai kapcsolatokat Macedóniával, amely márciusban

a PHARE-program kedvezményezettje lett. E program költségvetéséből 1997-ig beárólag 142,4 millió ECU-t kapott, többek között 24 milliót az infrastruktúra, 12,2 milliót a magánszektor, 11,9 milliót az állami közigazgatás, 4 milliót az oktatás és szakképzés, 3,9 milliót a mezőgazdaság, 2 milliót pedig a környezetvédelem és nukleáris biztonság fejlesztésére. (Forrás: lásd a 5. lábjegyzet). Az Európai Unió 1991–1999 között összesen 642,1 millió ECU támogatást nyújtott Macedóniának, ebből 236,2 milliót a PHARE- és az Obnova-program keretében. (Forrás lásd a 4. lábjegyzet).

Az EU és Szkopje közötti kereskedelmi és gazdasági együttműködési szerződést 1997 novemberében írták alá. Ez a szerződés, amely 1998 januárjában lépett életbe, a vámkezelés kölcsönös egyszerűsítését, valamint Macedónia közlekedési hálózatának az Európai Beruházási Bank (EIB) támogatásával történő fejlesztését irányozza elő, s elvben lehetővé teszi a Macedónia és EU közötti jövőbeni társulási szerződés megkötését. (IMF 1998a, 78. o.)

Az európai integrációt előmozdítani hivatott Közép-európai Kezdeményezés tagállamainak sorába a Macedón Köztársaságot 1993. július 17-én vették fel. A koszovói válság hatására, melynek során az országba átmenetileg rengeteg albán menekült érkezett, és a balkáni régió helyzetének rendezése érdekében Macedónia 1999. június 10-én csatlakozott a Délkelet-európai Stabilitási Egyezményhez.

Moldova. Moldova 1991. augusztus 27-én nyilvánította ki függetlenségét a Szovjetuniótól. 1991. december 21-én az Oroszország vezette Független Államok Közösségének (FÁK), 1992. március 2-án pedig az ENSZ tagja lett. A függetlenség kikiáltását súlyos gazdasági és politikai válság követte, melynek negatív következményeit fokozta Transznisztríának, az ország iparilag legfejlettebb régiójának de facto különválása.

A kilencvenes évek végéig azonban Moldova jelentős haladást ért el a gazdasági reformok terén. Így a Nemzetközi Valutaalap (IMF) támogatásával pénzügyi stabilizációt hajtottak végre, melynek során 1993 novemberében bevezették a moldovai lejt. Ennek ellenére az ország exportja, amelyben a mezőgazdasági termékek dominálnak, továbbra is nagymértékben függ a volt szovjet piactól, és ahogy azt a legutóbbi orosz válság is megmutatta, rendkívül érzékeny a külső sokkhatásokra.

(Lásd: <http://europa.eu.int/comm/dg1a/tacis/index.htm>).

Moldovában 1992–1997 között összesen 242 millió dollárnyi külföldi működő tőkét fektettek be. Az 1991-ben megkezdődött vagyonegyes privatizáció eredményeként a magánszektor részaránya a GDP-ben 1999 közepére elérte a 45 százalékot. (EBRD, [1999], 24., 249. o.)

A FÁK-országoknak szánt műszaki segítségnyújtásra irányuló Tacis-program keretében Moldova 1991–1996 között az Európai Uniótól összesen 29,1 millió ECU-t kapott, ebből 10,4 milliót a mezőgazdaság fejlesztésére, 6 milliót a közigazgatási reformra, a szociális szolgáltatások és az oktatás korszerűsítésére, 4,7 milliót az állami vállalatok restrukturálására és a magánszektor fejlesztésére, 4,1 milliót az energetika, 600 ezret a közlekedés fejlesztésére, 1 milliót politikai tanácsadásra, 2,3 milliót pedig egyéb célokra. (Lásd: <http://europa.eu.int/comm/dg1a/tacis/index.htm>)

Az Európai Unió 1994. november 28-án partnerségi és együttműködési megállapodást kötött Moldovával, amely 1998. július 1-jén lépett hatályba. E megállapodás célja elősegíteni a piacgazdaság és a demokrácia kialakulását az országban, ami hozzájárulhat a térség prosperitásának és stabilitásának megeremtéséhez.

Románia. A román vezetés a hatvanas évek elején gyakorlatilag kivonta országát Moszkva gazdasági ellenőrzése alól azzal a szándékkal, hogy önálló ipari hatalommá és jelentős világpiacon exportórré fejlessze. Így 1976-ban Románia lett az első KGST-ország, amely közvetlen kapcsolatot létesített az Európai Közösségek Bizottságával. 1980-ban az öt évre szóló Preferencia Rendszert Romániára is kiterjesztették. A nyolc-

vanás évek elejétől azonban a román vezetés a devizahiányra hivatkozva külgazdasági téren korlátozó intézkedéseket foganasított, s az EK-országokkal fenntartott kapcsolatokat is hátrányosan befolyásoló mesterséges kritériumokat állapított meg.

A bukaresti kormány az 1989-es fordulatot követő időszakban nyilatkozataiban minden alkalommal kiállt Románia európai integrációja mellett, de a valóságban sokáig legfeljebb felemás lépéseket tett e cél eléréseért. Brüsszel és Bukarest 1989 decemberében felfüggesztett diplomáciai kapcsolatait 1990 márciusában állították helyre (Románia EK mellé kinevezett nagykövete már a következő hónapban, az EK bukaresti állandó képviselője azonban csak 1993 júniusában kezdte meg tevékenységét). Az EK és Románia közti új kereskedelmi és gazdasági együttműködési megállapodást 1990 októberében írták alá.

A rendszerváltást követő zűrzavaros időszakban az új román vezetés bizonyos, az ellenzékét érintő intézkedései miatt az EK felfüggesztette a segélyek folyósítását az országnak. Miután a román kormány és az ellenzék bizonyítékokat szolgáltatott az Európai Parlamentnek és a brüsszeli bizottságnak az ország belső helyzetének normalizálásáról, Bukarest 1991 januárjától újból részesülhetett nemzetközi segítségben.

Brüsszel 1993. február 1-jén Európai Megállapodást kötött a román kormánnyal, amely két év múlva lépett hatályba. Románia és az EU társulási tanácsának első ülését 1995. április 19-én tartották, s azon a reformok gyorsítását kérték Bukaresttől. Ezt követően, június 21-én a romániai parlamenti pártok elfogadták az ország EU-tagságát előkészítő nemzeti stratégiát szentesítő Snagovi Nyilatkozatot. Másnap Románia átnyújtotta az Unió sorsos francia elnökének hivatalos csatlakozási kérelmét, s az Európai Tanács madridi határozatának megfelelően 1995 decemberében tagjelölt ország lett.

Az Európai Bizottság 1997 júliusában a további gazdasági és politikai reformok szükségességét hangoztatva, Bukarest esetében is a csatlakozási tárgyalások elhalasztását indítványozta. 1998 márciusában azonban megkezdődtek a tárgyalások Románia teljes jogú tagságáról az Európai Unióban. (Grabbe–Hughes, 1998)

Az EU 1991–1999 között összesen 6017,1 millió ECU támogatást nyújtott Romániának. (http://europa.eu.int/comm/external_relations/news/11_99/see_balkans_support_91_99.htm)

A PHARE-program költségvetéséből 1991-től 1997-ig 824,4 millió ECU-t folyósított, többek között 156,4 milliót a magánszektor, 147,4 milliót az infrastruktúra, 135,2 milliót az oktatás és szakképzés, 85 milliót a mezőgazdaság, 48,4 milliót a környezetvédelem és nukleáris biztonság, 48,2 milliót az állami közigazgatás, 44 milliót a szociális szféra fejlesztésére, 7 milliót pedig a civil társadalom megerősítésére (Forrás: lásd a 4. lábjegyzet).

Az 1989-es fordulat utáni első években Románia a régi pártállami bürokrácia ellenállása miatt nem tudta kellőképpen kihasználni a gazdasági reformok számára kínálkozó lehetőségeket sem a makroökonómiai stabilizáció, sem az árak liberalizálása, a hatékonyan működő piaci mechanizmus kialakítása, sem pedig a társadalmi intézményrendszer átalakítása terén. (Réti, 1998 és Unguru, 1999).

1989–1996 között Romániába összesen 1434 millió dollárnyi külföldi működőtőkebefektetés áramlott, ami egy főre átszámítva azonban mindössze 63 dollárt jelentett. A külföldi közvetlen beruházás GDP-hez viszonyított szintje 1995-ben 1 százalék volt. (Népszabadság, 1997. április 14.)

A privatizáció kezdetét Romániában 1990 augusztusában jelentették be, amikor létrehozták az Állami Vagyonalapot (FPS). A gazdasági szerkezetátalakítás előmozdítása érdekében 1993 júliusában a kormány Restrukturálási Bizottságot (1994 januárjától Restrukturálási Ügynökség) hozott létre, melynek hatáskörébe tartozik azon román vállalatok listájának összeállítása, amelyek stratégiai fontosságukból kifolyólag a nemzetközi intézmények (IMF, Világbank, EBRD, Európai Beruházási Bank) támogatására szorul-

nak. A magánosítást azonban itt is, akárcsak Bulgáriában, kezdetben következetlenül és ellentmondásosan hajtották végre. A kilencvenes évek első felében a vállalkozói réteggé átalakuló volt nomenklatúra a nemzeti-etnikai kisebbségek, elsősorban az erdélyi magyarság rovására ún. szelektív privatizációt folytatott.

Az 1996. novemberi választások után hatalomra került *Ciorbea*-kormány a piaci reformok, s így a privatizáció felgyorsítását szorgalmazta, s ezt a gazdaságpolitikai irányvonalat 1998 áprilisától a Vasile-, majd 1999 decemberétől az Isarescu-kabinet is folytatta. Ennek eredményeként a magánszektor részaránya a GDP-ben 1999 közepére elérte a 60 százalékot. (EBRD [1999], 24. o.)

A balkáni és a tágabb kelet-európai régió gazdasági és politikai integrációjának előmozdítása érdekében 1996. május 31-én Bulgáriához hasonlóan Romániát is felvették a Közép-európai Kezdeményezés teljes jogú tagjai közé. 1997. július 1-jén Románia a CEFTA tagja lett, 1999. június 10-én pedig csatlakozott a Délkelet-európai Stabilitási Egyezményhez.

Szlovénia. Szlovénia 1991. június 25-én kiáltotta ki függetlenségét, amelyet az Európai Közösség 1992. január 15-én ismert el. 1993 áprilisában a volt Jugoszlávia első olyan köztársasága lett, amellyel az Európai Közösség kereskedelmi és gazdasági együttműködési egyezményt kötött. A hivatalos csatlakozási kérelem benyújtására és a társult tagságot biztosító Európai Megállapodás aláírására 1996 júniusában, hatályba lépésére 1999 februárjában került sor. Közben 1998 márciusában megkezdődtek a tárgyalások Szlovénia teljes jogú tagságáról az Európai Unióban.

A függetlenség kikiáltása óta Szlovénia, amely az egykori Jugoszlávia legfejlettebb tagköztársasága volt, jelentős haladást ért el a makroökonómiai stabilizáció és a szerkezeti reformok végrehajtása terén. 1991 októberében bevezették a tolárt, s 1992 novemberében a ljubljanai parlament átfogó privatizációs törvényt fogadott el. (Dyker-*Vejava* [1996]). A privatizáció módszere vegyes volt: a társadalmi tőkéből a munkások és általában az állampolgárok mintegy 20 százalékban részesültek, a nyugdíjalapok 10 százalék körüli értéket kaptak, míg a többit szabadon vásárolhatták fel az ország polgárai és a külföldiek. Ennek eredményeként 1998 közepére a magánszektor részesedése a GDP előállításában elérte az 55 százalékot. (KSH [1998a], 33. o.; EBRD [1999], 24. o.)

Az EBRD adatai szerint Szlovéniában 1989–1996 között összesen 731 millió dollárnyi külföldi működő tőkét fektettek be, ami egy főre átszámítva 366 dollárt tett ki. Azonban a GDP volumenéhez viszonyítva a külföldi közvetlen beruházás szintje 1995-ben 1 százalék volt. (*Népszabadság*, 1997. április 14.)

A PHARE-program keretében Szlovénia 1992–1997 között 115,3 millió ECU-t kapott a brüsszeli bizottságtól, többek között 27,6 milliót a magánszektor, 20,3 milliót az infrastruktúra, 18,6 milliót az állami közigazgatás, 17,3 milliót az oktatás és szakképzés, 6,4 milliót a szociális szféra, 4 milliót pedig a környezetvédelem és nukleáris biztonság fejlesztésére. (Forrás: lásd a 4. lábjegyzet).

Szlovénia 1992. május 22-én az ENSZ, július 18-án pedig a Közép-európai Kezdeményezés tagállama lett. 1996. január 1-jén csatlakozott a Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodáshoz, s 1999. június 10-én aláírta a Délkelet-európai Stabilitási Egyezményt.

Törökország. Az Európai Közösség 1963 szeptemberében Törökországgal társulási egyezményt kötött, amely 1964 decemberében lépett életbe. A társulás célja a vámunió kialakítása és Ankara teljes jogú közös piaci tagsága volt. A társulási viszonyt a török gazdaság fejletlensége miatt ötéves előkészítő időszakkal indították, melynek keretében a török termékek egy részére kiterjesztették az EK Általános Preferencia Rendszerét.

Az 1969-es ankarai egyezményvel a török társulás átmeneti szakaszba lépett. A megállapodás értelmében az Európai Közösség kötelezettséget vállalt arra, hogy a

török ipari termékekkel szemben érvényesített importvámokat – bizonyos textilipari és finomított olajtermékek kivételével – egyszerre leépíti, sőt a liberalizációt néhány mezőgazdasági termékre is kiterjeszti. A kereskedelem liberalizálása az EK részéről 1971 szeptemberéig történt meg. Törökországot ezzel szemben arra kötelezték, hogy az EK-ből származó behozatalának mintegy 55 százalékára 12, a maradékra pedig 22 év alatt szüntesse meg az importvámokat. A mennyiségi korlátozásokat szintén 22 év alatt kellett eltörölnie. A felek megállapodtak abban, hogy a társulás végső szakaszában szabadabbá teszik a mezőgazdasági termékek kereskedelmét is.

Ankara 1987-ben csatlakozási kérelmet adott be. A brüsszeli bizottság azonban az ország „európai” voltának megkérdőjelezése mellett különféle politikai és gazdasági okokból, elsősorban az emberi jogok és a demokrácia helyzetét kifogásolva a csatlakozást elutasította. (*Hargita – Izikné – Palánkai* [1995], 187–188. o.; *Palánkai* [1995], 353–354. o)

Az 1963-as társulásnak megfelelően a vámunió 1996. január 1-jével valósult meg. 1999. június 10-én az ankarai kormány aláírta a Délkelet-európai Stabilitási Egyezményt, s az Európai Unió decemberben Helsinkiben tartott csúcsertekezletén született döntés értelmében Törökország a tagjelöltek listájára került.

Záró megjegyzések

Az egységes Európához való felzárkózás napjainkban a balkáni országok többsége számára külpolitikai prioritás. Megvalósítása azonban korántsem könnyű feladat. A tagjelöltekkel szemben az Európai Unió meglehetősen szigorú követelményeket támaszt. A délkelet-európai államok versenyképességét a világpiacon egyelőre igen alacsony szint jellemzi. Ezen nem sokat változtat az a tény sem, hogy a régió egyes országaiban a kilencvenes évek közepétől a recesszióból való kilábalás bizonyos jelei mutatkoznak

Jelenleg a térségben az EU-ba történő felvétel reális esélyével Szlovénia, Bulgária és Románia rendelkezik, míg Macedónia és Albánia a társult tagságra pályázhat. A fő kérdés azonban az, hogy milyen fordulatot vesznek az események Jugoszláviában: destabilizálják-e a Balkánt egy esetleges polgárháború kitörésével vagy a demokratikus erők hatalomra jutásával, a megkésített reformfolyamat beindulásával végződnek. Az utóbbi eset bekövetkezése esélyt adhat az ország európai integrációs törekvéseinek megvalósítására.

A tartós béke és együttműködés biztosítását szolgálja az Európai Unió kezdeményezésére a balkáni államok többsége által aláírt Délkelet-európai Stabilitási Egyezmény, valamint az EU ama törekvése, hogy regionális megközelítésével összhangban a Nyugat-Balkán államaival: Albániával, Bosznia-Hercegovinával, Horvátországgal, Jugoszláviával és Macedóniával ún. stabilizációs és társulási megállapodásokat kössön.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás esélyei szempontjából hazánk kétségtelenül előnyösebb helyzetben van, mint a Balkán bármely átalakuló országa. Számunkra azonban korántsem elhanyagolható tényező, hogy milyen gazdasági és politikai környezetben kapcsolódhatunk be az európai struktúrákba. Ezért támogatjuk a tagjelölt Szlovénia, Románia és Bulgária integrációs törekvéseit, és érdekeltek vagyunk a Jugoszláviával való kapcsolatok rendezésében.

Irodalomjegyzék

Biberaj, E. [1998]: Albania in transition: the rocky road to democracy. Boulder, CO: Westview.

- Dyker, D. – Vejvoda, I. (szerk.) [1996]: Yugoslavia and after: a study in fragmentation, despair and rebirth. London: Longman.
- EBRD [1995]: Transition report 1995: economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union. London.
- EBRD [1997]: Transition report 1997: economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union. London.
- EBRD [1999]: Transition report 1999: economic transition in Eastern Europe, the Baltic states and the CIS. Ten years of transition. London.
- FAO [1997]: Production Yearbook 1996. Rome.
- Federal Statistical Office [1993]: Statistical Yearbook of Yugoslavia 1993. Belgrade.
- Federal Statistical Office [1997]: Statistical Yearbook of Yugoslavia 1997. Belgrade.
- Federal Statistical Office [1999]: Statistical Yearbook of Yugoslavia 1999. Belgrade.
- Gligorov, V. [1995]: Fears and passions: the prospects for former Yugoslavia. *Balkan Forum*. Vol. 3. No. 4 (13), 157–190. o.
- Gligorov, V. [1998]: Yugoslav economics facing reform and dissolution. *Forschungsberichte [WIIW]*. Június, 329–361. o.
- Gligorov, V. [1999]: The Kosovo crisis and the Balkans: background, consequences, costs and prospects. WIIW. Current analyses and country profiles. No. 13 (június).
- Gligorov, V. – Kaldor, M. – Tsoukalis, L. [1999]: Balkan reconstruction and European integration. LSE – WIIW Policy paper (október).
- Grabbe, H. – Hughes, K. S. [1998]: Enlarging the EU eastwards. London: Pinter.
- Hargita Árpádné – Izikné Hedri Gabriella – Palánkai Tibor [1995]: Európa zsebkönyv. Az Európai Unió és Magyarország. Budapest: EURATION Európai Együttműködési Alapítvány – Hanns Seidel Alapítvány.
- ILO [1999]: Yearbook of Labour Statistics 1999. Geneva.
- IMF [1996]: Direction of Trade Statistics Yearbook 1989–95. Washington, D.C.
- IMF [1998a]: Former Yugoslav Republic of Macedonia: recent economic developments. IMF staff country report. No. 98/82. Washington, D.C. (augusztus)
- IMF [1998b]: Turkey: recent economic developments and selected issues. IMF staff country report. No. 98/104. Washington, D.C. (szeptember)
- IMF [1998c]: International Financial Statistics Yearbook 1998. Washington, D.C.
- IMF [1999a]: Republic of Slovenia: statistical appendix. IMF staff country report. No. 99/23. Washington, D.C. (április)
- IMF [1999b]: Bulgaria: recent economic developments and statistical appendix. IMF staff country report. No. 99/26. Washington, D.C. (április)
- IMF [1999c]: Albania: recent economic developments and statistical appendix. IMF staff country report. No. 99/69. Washington, D.C. (július)
- IMF [1999d]: Government Finance Statistics Yearbook 1999. Washington, D.C.
- IMF [1999e]: International Financial Statistics Yearbook 1999. Washington, D.C.
- KSH [1998a]: Magyarország és Szlovénia. Úton az Európai Unió felé. 1991–97. Budapest.
- KSH [1998b]: Magyar Statisztikai Évkönyv 1997. Budapest.
- KSH [1999a]: A bruttó hazai termék nemzetközi összehasonlítása, 1996. Budapest.
- KSH [1999b]: Magyar Statisztikai Évkönyv 1998. Budapest.
- National Commission for Statistics [1998]: Romanian Statistical Yearbook 1998. Bucharest.
- Nikolov, K. S. (szerk.) [1996]: Bulgaria in an integrated Europe. Sofia: Centre for European Studies.
- OECD [1997]: National Accounts Detailed Tables 1983–1995. Paris.
- OECD [1998]: National Accounts Main Aggregates 1960–1996. Paris.
- OECD [1999a]: Main Economic Indicators. Augusztus.
- OECD [1999b]: Main Economic Indicators. December.
- OECD [1999c]: Economic Outlook. December.
- OECD [2000]: Main Economic Indicators. Március.
- Palánkai Tibor [1995]: Az európai integráció gazdaságtana. Budapest: AULA. 353–354. o.
- Republic of Croatia [1996]: Statistical Yearbook 1996. Zagreb: Central Bureau of Statistics.
- Republic of Croatia [1998]: Statistical Yearbook 1998. Zagreb: Central Bureau of Statistics.
- Republic of Croatia [1999]: Statistical Yearbook 1999. Zagreb: Central Bureau of Statistics.
- Republic of Macedonia [1999]: Statistical Yearbook 1999. Skopje: Statistical Office of the Republic of Macedonia.
- Republic of Slovenia [1999]: Statistical Yearbook 1999. Ljubljana: Statistical Office of the Republic of Slovenia.

- Réti Tamás* [1998]: A balkáni gazdaságok: elzárkózás vagy felzárkózás? *Külgazdaság*, 42. évf. 3. sz. 53–72. o.
- SECI [1999]: Southeast European Cooperative Initiative. Activity report. Vienna (február).
- Somogyi Dorottya* [1999]: Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Görögország külkereskedelmére. *Külgazdaság*, 43. évf. 11. sz. 48–69. o.
- Tanner, M.* [1998]: Croatia: a nation forged in war. New Haven, CT: Yale University Press.
- The World Bank [1997]: Global Development Finance 1997. Washington, D.C. 2. kötet.
- The World Bank [1999]: Global Development Finance. Country Tables 1999. Washington, D.C.
- Thomas, R.* [1999]: Serbia under Milosevic: politics in the 1990s. London: Hurst.
- Unguru, M.* [1999]: Romania's economic competitiveness and EU trade integration. WIIW Research report. No. 260 (augusztus).
- UN [1995]: Trends in Europe and North America 1995. The Statistical Yearbook of the Economic Commission for Europe. New York and Geneva.
- UN [1999a]: Statistical Yearbook 1996. New York.
- UN [1999b]: Trends in Europe and North America 1998/1999. The Statistical Yearbook of the Economic Commission for Europe. New York and Geneva.
- UNDP [1996]: Albania Human Development Report 1996. Tirana.
- Zloch-Christy, I.* (szerk.) [1997]: Bulgaria in a time of change: economic and political dimensions. Aldershot: Avebury.
- Vickers, M.– Pettifer, J.* [1997]: Albania: from anarchy to a Balkan identity. London: Hurst.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Az állam szerepe a gazdasági rendszerváltozásban: átok vagy áldás?

Egy évtizeddel a berlini fal leomlása után szembetűnő, mennyire más pályát futottak be az egykori keleti tömb államai. Miközben Magyarországon, Csehországban, Lengyelországban és Szlovákiában a tervgazdaságból piacgazdaságba való átmenet viszonylag sikeres volt, Oroszországban és Ukrajnában elakadt az átalakulás. Az állam és az általa hozott törvények hitelességének hiánya e két ország gazdaságfejlődésének egyik legfőbb akadályává vált.

Oroszország legfőbb gondja a politikai stabilitás hiánya. Gyenge állam mellett eleve nem sikerülhet az átmenet – fejtette ki *Vlagyiszlav Szemenykov*, a moszkvai Szociális és Munkaügyi Intézet professzora, a rendszerváltozás első évtizedéről a *Freie Universität Berlinben 1999. november 18–20 között rendezett tanácskozásán*. A szovjet intézményeket szétzúzták, a piacokat felszabadították, a tulajdont magánkézbe adták, ugyanakkor a jogrendszer működésképtelen, a kormány pedig nem élvezzi a lakosság bizalmát. Etnikai alapon szervezett klánok, bűnöző csoportok és a területi vezetés tölti ki a jog által hagyott légüres teret. Így az orosz vállalkozó eleve kettős adóztatás alá esik, hisz az állam mellett a maffiának is fizetnie kell. Aki teheti, főleg a kisvállalkozások, a második gazdaságba merül alá. Szemenykov 60 százalékra tette az utóbbi GDP-n belüli részarányát. Így – mint mondta – a célul tűzött normális piacgazdaság helyett egy eltorzult, megzavart és bűnöző jellegű gazdaság alakult ki Oroszországban. Ezért 1992 óta megfeleződött a nemzeti össztermék. Az ország talpra állításában az előadó szerint nem kevesebb, mint 700 Mrd \$ bel- és külföldi beruházásra lenne szükség. A bankrendszer és a jogrend reformja nélkül azonban senki se fog ennyit befektetni, a belföldiek sem.

Hasonló gondokkal küzd Ukrajna is. A Szovjetuniótól történt elszakadás, 1991 óta az ipari termelés a negyedére zuhant. Ukrajna az egyetlen ország, ahol a gazdaság kilenc éve töretlenül zsugorodik. *Hans van Zon*, az angliai Sunderland egyetem professzora szerint a bajok oka az, hogy a hatalom egy kaotikus állapotban leledző államapparátus kezében összpontosul, a kormány kizárólag válságkezel, hosszabb távú terveket intellektuális érdeklődésből sem készítenek.¹ A hivatalok kiterjedtek, önkényesek és megvesztegethetők. A kormányzás rendeleti és leirati úton történik, nagy az egyes végrehajtók értelmezési szabadsága. Az e játékból jól megélt érdekcsoportokon minden közigazgatási reformtörekvés fennakad. Az állami irányítás túlterjeszkedésének áldozatul esik a magánvállalkozás, így pedig a föllendülés feltételei nem jönnek létre.

A fent leírtak nem vetíthetők Közép-Európára. Az azonban itt is igaz, hogy az országok fejlődése az érdekcsoportok visszaszorításának függvénye. Ezt mutatja a cseh privatizálás is, ami a Szlovákiától 1993-ban történt „bársonyos válás” után nagy sikertörténetnek tűnt. Az állami vállalatok társasággá alakítását követően közvetlenül és közvetve a lakosságnak kínálták föl a részvényeket. A belföldi tulajdonosréteget sikerült létrehozni, hisz 1994 végére már szinte minden cseh állampolgár egyben részvénytulajdonos is vált. A tömeges privatizációt követően nagy szerepet

¹ Kucsma elnök újraválasztása után, 1999 decemberében egy ún. ezernapos program készült, ami a piaci reformok elmélyítését ígéri (A szerk.).

játszottak a befektetési alapok, ahol a kiskereskedelmi papírjait beruházták. Ezeket az alapokat azonban az állami tulajdonú kereskedelmi bankok alapították. Így pedig már az sem volt igaz, hogy ha x százalékot magánkézbe adtak, akkor utána az állam már csak $(100-x)$ százalékért felelős – fejtegette ki *Frantisek Turnovec* professzor, a prágai CERGE-EI intézet igazgatója. A vállalatok zavaros tulajdonviszonyai miatt nem javult a tényezőkombináció hatékonysága, így pedig a növekedés, mely 1994-ben indult meg, 1997-re már kifulladásra, a nyílt munkanélküliség pedig azóta is évről évre növekszik.

A szlovák privatizálást – és a Dzurinda-kormány gazdaságpolitikáját – majd csak két-három év múlva lehet objektíven megítélni – hangsúlyozta *Jarko Fidrmuc*, a bécsi Institut für Höhere Studien munkatársa. Szlovákia az EU-bővítésben különös helyet foglal el: míg a gazdasági kritériumoknak eddig is megfelelt, a politikaiakon – az 1999. évi országjelentésig – fennakadt. Súlyosbítja a helyzetet a kohászat tartósan nagy szerepe – ez az ágazat nemigen érdekelt az EU-szabályok átvételében. Versenyelőnye ugyanis jórészt az engedékenyebb környezetvédelmi előírásokból fakad. *Fidrmuc* számításokkal igazolta, hogy az EU-ból való kimaradók mellett az elhúzó EU-csatlakozás is növekedési veszteségekkel jár.

A lengyel átalakulás sikere annak széles körű társadalmi támogatottságán alapult – szögezte le *Michał Fedorowicz*, a Varsói Filozófiai és Szociológiai Intézet és a CEU professzora. Kezdetben a lengyel társadalom minden áldozatra késznek mutatkozott, beleértve a nagy munkanélküliség elfogadását is, a kommunista uralomtól való megszabadulás mámorában. A privatizálás hatására egy sor rosszul működő cég megszűnt. Jelenleg a külföldi konkurencia jelenléte a fő kihívás. Bár a versenyképesség nőtt, de ez a kézenfekvő tartalékok mozgósítására alapult, a hosszú távú növekedést megalapozó technológiai újítások és beruházások elmaradtak.

Magyarország 1994 óta a mérsékelt, de fenntartható növekedés pályáján van, 1998-ben 5,5, 1999-ben 4,6 százalékos értékkel. A hivatalos munkanélküliségi ráta az évtized végére 7,1 százalékosra csökkent, míg az infláció közel egy számjeggyév (10,0 százalék) vált – fejtegette ki *Csaba László* (Kopint, BKE és KLTE). A Gazdasági és Pénzügyi Unióhoz való csatlakozás kitűzése mérsékelné az inflációs várakozásokat és kikényszerítené az államháztartás megfegyelmezését is. Az inflációellenes politika a legjobb növekedési politika is. Ezért az EU-csatlakozás csak azt kényszeríti ki, amit önérdékből úgymint meg kellene cselekednünk – vélte az előadó. A befektetésekben továbbra is a rövid távú formák vannak túlsúlyban, a beruházások hajtóereje a külföldi tőke. A fizetési mérleg hiánya 1996 óta már nem korlátozza a növekedés fenntarthatóságának.

Horst Tomann (Freie Universität Gazdaságpolitikai és Gazdaságtörténeti Intézet) kiemelte, hogy a történelmi-kulturális törésvonal mentén immár gazdaságilag is elválik egymástól Közép-Európa és Kelet-Európa (Oroszország, Ukrajna). A problémák egyre inkább keletre helyeződnek át. A közép-európaiak már a rendszerváltás harmadik szakaszába léptek, azaz a nyugati társadalmakat is kihívó nehézségekkel küzdenek (nyugdíj, egészségügy, környezet, munkapiac). Ebben erősödik a gazdaságpolitikai egybehangolás kényszere; az EU-előírások átvétele pedig ezt és a szükséges kedvező külgazdasági környezetet egyaránt biztosítja, immár államok feletti és államközi formában.

A tanácskozás a prágai Károly Egyetem és a berlini Freie Universität közti, 1992 óta folyó rendszeres együttműködés keretében jött létre. A legnagyobb fővárosi lap, a Tagesspiegel főszerkesztőjének vezetésével az előadók az egyetemi hallgatóság számára rendezett külön pódiumbeszélgetésben is elérhetővé váltak. Az előadások könyvvé kibővített változata az angol MacMillan Press új rendszerváltási sorozatában folyamatosan jelenik meg, ahol a szerzők közt elsőként szerepel egyebek mellett *Rüdiger Pohl*, a hallei IWH igazgatója és *Jens Hölscher*, a brightoni egyetem professzora.

Horst Tomann

Tomann, Horst, a Freie Universität Berlin európai gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkozó Jean Monnet professzora, 1995–99 között a közgazdasági kar dékánja.

ÚJ KÖNYVEK

Findrik Mária – Szilárd Imre: Nemzetközi versenyképesség – Képességek versenye

Budapest, Kossuth Könyvkiadó, 2000. 181 oldal.

Lehet-e mérni a versenyképességet, teszik fel bevezetőjükben a kérdést a könyv szerzői. Saját bevallásuk szerint tanulmányuk megírása után sem tudják a választ. Vagyis azt, hogy az előbbi mondat végére milyen írásjelet kellett volna tenniük. *Porter-től Török Ádámgig*, hogy hazait is említsek, több szerző is foglalkozott – akárcsak a legutolsó évtizedben – a versenyképesség tényezőivel. A sor folytatható az OECD, az Európai Unió, az UNIDO, az ENSZ ilyen típusú vizsgálataival és kiadványaival. Magyarországon legutóbb 1995–1996-ban, illetve 1999–2000-ben a Versenyben a világgal kutatás keretében a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszéke vállalkozott, empirikus felmérésekre építve a versenyképesség vállalati és nemzetgazdasági szintű bemutatására.

Mégsem találok indokolatlannak a szerzőpár kétkedését, különösen, ha elfogadjuk az általuk széles értelemben vett versenyképesség meghatározást, mely szerint az „a jelenlegi és a régi vagy közelmúltbeli, mára tárgyiasult és döntő részben gazdasági és piaci tényezőkhoz kapcsolódó képességek összessége”, beleértve a társadalom politikai, intézményi struktúráját, a történelmi, kulturális örökséget. Felfogásuk szerint – vallják a szerzők – a nemzetgazdasági versenyképesség az előbbieket talaján kialakult képességek versenye. Lássuk be ezen tényezők nemzetgazdasági szintű kvantitatív és kvalitatív elemzése, számszerűsítése nem egyszerű feladat. A szerzők maguk is a nemzetközileg elfogadott mutatókra építenek, mint a versenyképességi index, a gazdaságnövekedési index vagy a piacrészesedési index.

Igazából a gond nem is az indexek tartalmát jelentő tényezők meghatározása. A versenyképességi indexnek része például az állam gazdasági szerepvállalása, annak mértéke. Az ezen tényezők hatását taglaló fejezet részben viszont kiderül, hogy nem mutatható ki egyértelmű összefüggés az állami szerepvállalás mértéke és jellege, valamint a versenyképesség között. Az Egyesült Államok vagy Nagy-Britannia a monetarizmus mintaországaként az állam szerepvállalását jelentősen mérsékeltek, ezzel javították versenyképességüket. De a világ más részein – például Délkelet-Ázsiában – éppen az állam növekvő gazdasági szerepe volt a siker forrása. Tehát a hatások nem egyformák, kortól, kultúrától, társadalmi környezettől is függenek.

A nemzetközi versenyképességgel kapcsolatos elméleti fejtegetéseket követő fejezetekben hosszabb idősrés és a The World Competitiveness Yearbook megfelelő évfolyamainak statisztikai alapján közlik a szerzők a versenyképességi index sorrendet országok szerint. Ebből arra a következtetésre jutnak, hogy a 90-es években a vezető pozíciókat már nem a hagyományos nagy belső piaccal, jelentős saját forrásokkal, természeti kincsekkel rendelkező országok – ami a 60-as, 70-es évekre volt jellemző –, nem is a 80-as években előretörő délkelet-ázsiai országok, hanem a kis belső piacot, kevés nyersanyagot felmutató, de magasán kvalifikált munkaerővel, K+F ráfordítással működő, egyszóval tudásigényes gazdaságok érték el. Ebben a korszakban a versenyképesség elsődleges tényezője egyre inkább a technológiai változásban, a menedzsmentben megjelenő tudás lett.

A könyv legérdekesebb része Magyarország versenyképességi helyzete alakulásának bemutatása a versenyképességi index nyolc összetevője szerint – egy 47 országot tartalmazó mintán. Magyarország a vizsgált hét évben – 1993–1999 között –, főleg az utolsó időszakban elért teljesítményjavulás révén több hellyel lépett előbbre, 1999-ben a 26. helyet foglalta el. A nyolc tényezőcsoportot elemezve a szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy a teljesítmények kiegyensúlyozottak, Magyarország mindenhol a 26. hely közelében helyezkedik el. Két figyelemre méltó kivétel a *hazai gazdaság teljesítménye* és a *gazdaság nemzetköziesedése*, amelyek szerint jó tíz hellyel előbb tanyázik az ország. Ennek alapján vonják le a szerzők a következtetést, miszerint a versenyképesség javulásának ez volt a két fő tényezője. Ugyanakkor a versenyképesség szempontjából fontos területeken, mint például az oktatás, valamint a kutatás-fejlesztési ráfordítások a GDP egy százaléka alatti értékekkel különösképpen nem büszkélkedhet Magyarország.

Vitára ingerel a szerzőknek a gazdaságpolitika és a versenyképesség összefüggése kapcsán elfoglalt álláspontja. Mint fogalmaznak, régiókban a jövedelmek állami költségvetésen keresztül újraelosztása, a centralizációs hányad még mindig magas, de a jelenlegi gyors leépítés ütemét mérsékelni kellene. Nehéz – érvelnek – az alacsony vagy magas értékek mellett voksolni, hiszen az összesített lista élén álló országokban magas és alacsony centralizációt felmutató országok egyaránt akadnak. Kár, hogy a szerzők nem részletezik, a költségvetésből finanszírozott kiadások szerkezete milyen, hiszen csak ez igazolhatja e pénzek felhasználásának társadalmi hasznosságát vagy éppen haszontalanságát. Az mindenestre elgondolkodtató, hogy az egymást követő kormányok térségünkben milyen sűrűn váltogatják a prioritásokat. Mindez megítélésem szerint inkább szól a centralizációs hányad további csökkentése mellett.

Figyelemre méltó a szerzőpárosnak a gazdasági szektorok átstrukturálódása és a termelékenység alakulás közötti kapcsolat jellegét illető megállapítása. Az egyes szektorok termelékenységének változását tekintve ezek szerint lemaradásunk az agrárszektorban a legkisebb, agrárgazdasági adottságaink kínálják a legnagyobb komparatív előnyt. Amiből persze a szerzők sem vonják le azt a következtetést, hogy a nemzetgazdasági szintű hatékonyság javításához növelni kellene az agráriumban dolgozók számát. Már csak azért sem, mert a versenyképességi sorban előttünk lévő országokban a népesség jóval kisebb hányada tevékenykedik a mezőgazdaságban. Közöttük kiváló mezőgazdasági adottsággal rendelkező országok találhatóak, mint például Spanyolország vagy Portugália.

A tanulmánykötet külön fejezetben foglalkozik a privatizáció kérdéseivel. Ez önmagában nem kifogásolható, hiszen a magánosítás a magyar gazdaság versenyképességének alakulása szempontjából meghatározó szerepet játszott. Mégis arányaiban kicsit túlzottnak találok e fejezet terjedelmét, az állami tulajdonban maradt cégek név szerinti felsorolását. Egyébként a kör állandóan változik, attól függően, hogy a mindenkori kor-

mányzat mit kíván részben, esetleg egészben saját kézben tartani. A jelenlegi, mint ismeretes, hajlamos az állami tulajdonrész esetleges növelésére is.

Ez a fejezet két fontos üzenetet tartalmaz, bár szakmai szempontból egyik sem vadonatúj. Az egyik a kis- és közepes méretű beszállítói szerepkörű vállalatok hiányának a versenyképesség szempontjából való felvetése. A másik a működőtőke-áramlás, a külföldi tőke meghatározó szerepének bemutatása, specifikusan a versenyképességre gyakorolt hatása szempontjából. Utóbbi szempontból a szerzők kiemelik, hogy a külföldi cégek jellemzően tőkeintenzív tevékenységeket telepítettek Magyarországra, ami a technikai fejlődés, a modernizálás szempontjából előny, viszont a munkahelyteremtést tekintve hátrány. Miközben a külföldi cégek az össztőke mintegy 50 százaléka felett rendelkeznek, a munkavállalóknak mindössze 27 százalékát foglalkoztatják. Árnyoldala e képnek az is, hogy bár az összes kivitel 75 százalékát szolgáltatják a külföldi tulajdonban lévő vállalatok, az összes behozatalból való részesedésük is magas, 74 százalék. Tehát valójában még nem nettó exportőrök.

A szerzők végül is rengeteg statisztikai adat feldolgozásával, összességében jó pillanatképet adnak a magyar gazdaság versenyképességének alakulásáról .

Becsky Róbert

A MEHIB Rt. 1999. évi üzleti eredménye, további tervei

A magyar gazdaság eredményesen fejlődött 1999-ben. Teljesítményét dinamikus növekedés, a gazdasági mutatók javulása jellemezte. Folytatódott az exportvezérelt növekedés. A GDP 4,5 százalékkal volt magasabb az előző évinél, az ipari termelés volumene 10,5 százalékkal nőtt, a kivitel dollárban mért értéke 8,7 százalékkal nőtt, a behozatal 9 százalékkal volt magasabb az előző évinél, az infláció 10 százalék volt.

A MEHIB Rt. 1999-ben is a magyar gazdaság prioritásait szem előtt tartva, közreműködött a külgazdasági célkitűzések, a világgazdaságban bekövetkezett változásokhoz igazodó új feladatok megvalósításában. 1999-ben mintegy 61 milliárd forint összegű (ebből belföldi 16 milliárd forint) forgalomhoz nyújtottunk biztosítási háttérrel, ami az előző évi forgalomnál 20,9 százalékkal volt magasabb.

A MEHIB Rt. 1999. évi összes forgalmából 44,4 milliárd forint értékű exportcélú fedezetbevitelével járult hozzá többek között a FÁK- és a CEFTA-országokba, a kelet-közép-európai térségbe, a fejlődő régiókba irányuló kivitel biztonságosabbá tételéhez. Az exportcélú fedezetvitel az 1999. évi export 0,75 százalékát, a vámszabad területi export és az ott végzett bér munka nélkül a kivitel 1,3 százalékát tette ki. Ezen belül a piacépes kockázatu biztosítások forgalma 81 százalékkal emelkedett. A növekedés egyrészt a fejlett országokba irányuló export bővülésével függ össze, másrészt abból adódik, hogy eredményesen fejlődött a belföldi hitelbiztosítási tevékenység. A MEHIB Rt. 1998. második félévétől partnereinek nemcsak külföldi, hanem belföldi szállításait is biztosítja. A nem-piacépes kockázatu ágazat forgalmának csökkenése alapvetően a jugoszláv embargó és a bizonytalan oroszországi helyzet mellett a távol-keleti gazdasági és pénzügyi válság negatív hatásával volt összefüggésben.

Az 1999. évi 608 millió forint értékű díjbevitel a forgalomhoz hasonlóan alakult.

A MEHIB Rt. által 1999-ben kifizetett károk értéke 2,8 milliárd forint volt. A kármegtérülés az elmúlt évben 428 millió forint összeget képviselt.

A MEHIB Rt. 2000-ben is – kiindulva abból, hogy a magyar kormány külgazdasági stratégiájában kiemelt súlyt szerez az exortfinanszírozás és az export-hitel-biztosítás aktivitásának fokozása – növekvő mértékben kíván hozzájárulni a magyar termékek exportjának bővüléséhez. Kiemelten kezeli a kivitel szempontjából fontos, perspektivikus piacok megtartását, új piacok szerzését, különös tekintettel az agrárkivitel növelésére. A MEHIB Rt. bővíteni kívánja partnereinek körét a fokozott piacérzékenységű kis- és középvállalati szférában, exporttevékenységük biztonságosabbá tételével.

A Mehiv felvétele a Berni Unióba

A Magyar Exporthitel Biztosító 2000 májusában teljes jogú tagjává vált a Berni Uniónak.

A Hitel és Beruházás Biztosítók Nemzetközi Szövetségét (The Berne Union) 1934-ben alapították. Működésére a svájci törvények az irányadók. Titkársága Londonban működik, főtitkára Anne van't Veer úr.

A második világháborút követően a politikai és kereskedelmi/gazdasági kockázatok elleni biztosítás a nemzetközi kereskedelemben különös jelentőséget kapott és ez a jelentőség mind a mai napig fennáll, sőt – ma már módosult formában ugyan – növekszik. Az ezen tevékenységet végző, akár állami irányítás alatt működő, akár magántulajdonban lévő társaságok alkotják a szövetség tagságát, mindannyian mint biztosítótársaságok vesznek részt a működésben, nem mint kormányok képviselői.

Az unió alapszabálya a következő célokat rögzíti a tagintézmények számára: az exporthitel-biztosítás átlátható elveinek nemzetközi elfogadása/elfogadtatása és a nemzetközi kereskedelemben a hitelezés szabályainak felállítása, illetve karbantartása, nemzetközi együttműködés kedvező beruházási környezet megteremtése érdekében és a beruházási biztosítás átlátható elveinek fenntartása információáramlás, szakértelem nyújtása, technikai segítségnyújtás exporthitel biztosítással összefüggő kereskedelmi és politikai kockázatok vonatkozásában és egyéb, az előbbiekkal összefüggésben álló témával kapcsolatosan.

A Berni Unió üzleti tevékenysége

1999-ben a tagintézmények által exporthitel-biztosítással lefedett teljes üzleti volumen 8 százalékkal bővült a megelőző évhez képest, meghaladva ezáltal a 411 milliárd USD-t. Ez az összeg a teljes világexport közel 8 százalékát adja.

1999 végén az unió állami hitelbiztosítói (melyek az adott ország hivatalos export-támogatási rendszerét működtetik) kockázati kitettsége 481 milliárd USD-t tett ki.

A teljes közép/hosszú lejáratú exporthitel-biztosítási üzlet 99-ben 10 százalékos növekedést mutatott, elérte a 70 milliárd USD-t – a 99-es év mutatott először növekedést az elmúlt évek csökkenő tendenciája után, ami a több országban jelentkező gazdasági válság következménye volt (Indonézia vonatkozásában például a növekedés 40 százalékos volt).

A rövid távú (éven belüli) üzletek növekedése 6 százalék körül alakult, 342 milliárd USD-t ért el. A teljes kármegtérülés összege 6,2 milliárd USD-t tett ki.

A MEHIB csatlakozása a Credit Alliance-hoz

A világ egyik legnagyobb hitelbiztosítója, a francia Coface 1992-ben határozta el, hogy kockázati rendszerét megosztja külföldi stratégiai partnereivel. A szövetség tagjai 1994. évi közgyűlésükön nekiknek a Credit Alliance-t választották, mely azóta világméretűvé fejlődött. Mára 42 országban működő hitelbiztosító tagja van. A Credit Alliance-tagok világszerte összeadják hitelbiztosítási tapasztalataikat, információikat a kereskedelmi, pénzügyi követelések védelme érdekében. A Magyar Exporthitel Biztosító Rt. (MEHIB) új tagként a közelmúltban csatlakozott e hitelbiztosító hálózatához, mely által így jelentősen bővítette hitelinformációs forrásait. Tagsága révén azonban azt maga is gazdagítja. A hálózaton keresztül elérhető tapasztalatok hasznosítása módot ad más országokban már bevált technikák alkalmazására.

Az „on line” rendszerből a MEHIB országokról, ágazatokról, sőt cégekről, vállalatokról jut információkhoz, melyeket kockázatelbírálása során fel tud használni, növelve a hazai exportőrök jobb és gyorsabb kiszolgálását.

Brief Summary of the Articles

Economics of transformation – towards a new impossibility theorem?

LÁSZLÓ CSABA

Maturity of all disciplines is reflected by their ability of superseding the phase of collecting facts and figures and their categorization, by way of constructing impossibility theorems able to make predictive statements. In economics Arrow, Mundell and Fleming, Obstfeldt and Taylor could arrive at such theorems. The present article raises the issue in terms of transformation. First, is it true that good economics produced poor outcomes in central and eastern Europe? Second: is it true, that out of the trio of growth, international integration and participate democracy only two can sustain in the same time? If yes, this makes third road propositions a la Giddens and Korten impracticable short of sacrificing welfare.

Hungarian Foreign Trade and Prospects after the EU-accession

JUDIT HAMAR

This article focuses on the question what kind of effects the coming accession of Hungary to the European Union will produce on foreign trade, its dynamics, and its market and product structure. The analyses are based on the ten-year structural changes in the Hungarian economy and foreign trade, the actual level Hungary has reached by now, and on the experiences gained by analysing four `periphery` countries, such as Greece, Spain, Portugal and Ireland. Direct links – obviously – cannot be drawn between the results of the EU-accession in the case of Hungary and those of the earlier joining countries. However, the experiences (`the gain` and `losses`) of the countries mentioned above might contribute to the policymakers to avoid negative side effects, to foster the positive ones, and to calculate the `costs` of adjustment. The actual features of the Hungarian economy (the level of openness and integration, the economic and foreign trade structure, and the foreign direct investment attractiveness) show that Hungary has already reached higher level in certain aspects than the periphery countries at the time of their accession. The research results of our comparative analyses let us conclude, that the expected gains and losses of the Hungarian EU-accession (as well as the `costs of adjustment`) will certainly be smaller, than in the countries in question, due to the past ten year changes in Hungary.

The European Union and the Balkans

GYÖRGY SIMON JR.

The author examines the Balkan aspects of the European Union's Eastern enlargement. He analyzes the economic situation of Albania, Bulgaria, the formerly joined Greece, plus Croatia, Yugoslavia, Macedonia, Moldova, Romania, Slovenia and Turkey considering the joining criteria and in comparison with Hungary's economic situation. After this he points his attention at the Balkan states' efforts to participate in the European integration process. He comes to the conclusion that at present only three countries: Slovenia, Bulgaria and Romania have real chances of joining, whereas Albania and Macedonia can become associated members of the EU. Yugoslavia's integration depends mostly on whether this country will be able to close up to the other Central- and Eastern-European countries in the field of market reforms and become a democratic country.

Jogi melléklet

A mini-trial eljárás mint az üzleti jogviták egyik lehetséges rendezési módja

DR. SZIGETI ZSOLT

*„Két negatív élményem volt a joggal kapcsolatosan.
Először, amikor elvesztettem egy pert.
Másodszor pedig, amikor megnyertem a másikat.”
(Voltaire)*

Kétségtelen tény, hogy az elmúlt évtizedekben alapvető minőségi változáson ment keresztül a világgazdaság, és ez magával hozott sok újdonságot az üzleti életben is. Az 1980-as és 90-es évek világpolitikai történései még univerzálisabbá tették azt a folyamatot, amit globalizációként szoktunk emlegetni, és ez kihatással volt a nemzetközi és belföldi üzleti kapcsolatokra vonatkozó joganyagra is. Érzékelhető az a változás, amelynek egyik sajátos aspektusa a cégeknek egymással és a fogyasztókkal kialakított üzleti kapcsolataival összefüggő esetleges jogviták gyors, hatékony, relatíve olcsó és diszkrét rendezése (hiszen, mint tudjuk, „az idő pénz” – és ez így volt már Voltaire korában is!). Az USA-ból az 1970-es években kiinduló ADR (Alternative Dispute Resolution) nevet viselő irányzat megpróbál választ adni a XX. század második felének és a XXI. század ilyen jellegű kihívására.

Nem véletlenül a francia felvilágosodás egyik nagy alakjának, Voltaire-nek választottam egyik szállóigéjét az előszó mottójául, hiszen a maga sajátos fanyar, mondhatni már-már cinikus hangvételében utal az alapvető problémára az állami igazságszolgáltatással kapcsolatosan. A gyakorlat bebizonyította, hogy a „hagyományos” állami bíráskodás a beépített garanciális elemek miatt nem tud sok esetben megfelelni az üzleti élet követelményeinek, ezért nem véletlen, hogy főleg a fejlett ipari országok belső jogvitáinak rendezésében és a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban napjainkban már egyre nagyobb szerepet játszik az ADR (Alternatív Dispute Resolution – Alternatív Vita Rendezés). Az utóbbi évek gyakorlata már igazolta a piaci élet szereplőinek, hogy van sokkal gyorsabb és hatékonyabb megoldás, mint a „rendes” polgári peres út a befektetésekkel, vagy nemzetközi, illetve belföldi gazdasági és kereskedelmi jogvitákkal, illetve a fogyasztókkal szembeni jogi konfliktusokban éppúgy, mint a cégek belső életében jelentkező munkajogi konfliktusokban. Ki szeretném emelni azt, hogy az ADR szisztema mindenekelőtt „jogág semleges”, azaz alkalmazható az esetlegesen felmerülő munkajogi vitákban éppúgy, mint egy beszállítói kapcsolatban felmerülő konfliktus során.

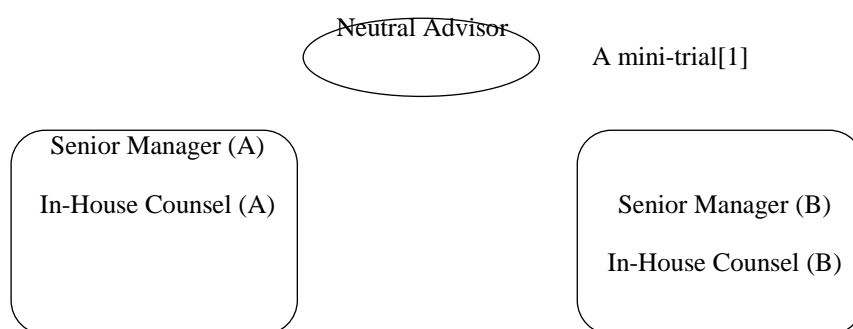
Ami az ADR-rel kapcsolatos terminológiai meghatározást illeti, először is utalni szeretnék arra, hogy a nemzetközi gyakorlat különbséget tesz a jogvita rendezésének általános fogalma és az alternatív jogvita rendezés kategóriája között. Az előbbi kategóriába tartozik a felek kétoldalú tárgyalása a negotiation, a mediation a mini-trial és az egyéb ún. „hybrid” eljárások (például a med-arb), valamint az állami bírósági eljárást. A második kategória annyival szűkebb, hogy nem tartalmazza a rendes bírósági eljárást [1]. A jelen rövid tanulmány témájának az egyik legspeciálisabb üzleti jogvita rendezési módot, a mini-trialt választottam, de mielőtt konkrétan rátérnék ennek ismertetésére, szeretnék néhány gondolatot felvezetesként megosztani a tisztelt olvasóval – tekintettel arra, hogy hazánkban még átfogó jelleggel nem alkalmazzák az ADR-t. Maga az ADR fogalom magyarra fordítása sem könnyű, – hasonlóan például a leasing fogalmához –, talán Alternatív Vita Rendezésként lehetne definiálni ezt a rövidített kifejezést, amely álláspontom szerint az elmúlt évtizedek nemzetközi üzleti gyakorlatában szó szerint forradalmasította a tágabb értelemben vett igazságszolgáltatást. Egy adott ország és egy adott régió jogi és vállalkozói kultúrája, ha nem is mindig primer módon, de másodlagosan is befolyásolhatja például a külföldi működőtőke-beruházásokkal kapcsolatos döntéseket is, amely fontos szempont a nyitott gazdaságú országok számára. Ami befektetés döntési szempontból a jogi kultúrát illeti, általánosságban ide tartoznak az adott ország belső jogszabályai (különösen társasági jogi, adó, társadalombiztosítás, deviza, fogyasztóvédelem, versenyjog, munkajog, polgári jog terén), ítélkezési gyakorlata, valamint az általa megkötött nemzetközi megállapodások (kettős adóztatás, beruházásvédelem, OECD-leányvállalatok, fióktelepek alapítása stb.) és az ezzel összefüggő nemzetközi kapcsolat (pl. EU társult tagi státus) és normarendszer, továbbá az igazságszolgáltatás és a közigazgatás működésének színvonala. Az említetteken felül természetesen fontos eleme ennek a gyűjtőfogalomnak még a jogászi szakma felkészültsége, etikai színvonala.

Ami a vállalkozói kultúrát illeti, ez magában foglalja az alapvető, nemzetközileg elfogadott piaci normákhoz való viszony milyenségét – értve ezalatt a gazdasági verseny során tanúsított tisztességes magatartást éppúgy, mint a szükséges szaktudás magas szintű ismeretét, valamint a jogszabályokon alapuló üzleti normák betartásához való viszonyt. A régiók eltérő gazdasági fejlettségi szintje következtében ezen jellemzők is eltérést mutatnak, például Magyarországon is. A napjainkban oly jellemző működőtőke-beruházások általában olyan vonzáskörzetekbe települtek, ahol a szakképzett, de „olcsó” munkaerő, a megfelelő infrastruktúra és logisztikai lehetőségek mellett a regionális jogszabályok (adó stb.) kedvezőek és megfelelő beszállítói helyi háttérkapacitás is biztosítva van. Az infrastruktúra feltételezi a különböző fontos szakmai háttérszolgáltatások meglétét (pl. bankok, tanácsadó cégek, könyvelő- és ügyvédi irodák), a megfelelő beszállítói háttérkapacitás pedig feltételezi a „fejlett” vállalkozói kultúrával rendelkező és versenyképes, általában kis- és középvállalkozások működését az adott régióban. Sok esetben a külföldi befektető hozza magával az említett háttérszolgáltatásokat, amelyeknek önmagában a megjelenése is kihatással van a többi belföldi hasonló szolgáltatás színvonalára, amely folyamatot a privatizáció is elősegíthet. A különböző vállalatok közötti nemzetközi stratégiai szövetségek működésében is kiemelt szerepet kap a felmerülő konfliktusok, jogviták hatékony, nem a nyilvánosság előtt zajló és peren kívüli rendezésének igénye, amely fontos szempont a hosszabb távú partnerség és a fogyasztókkal megőrzendő jó viszony, valamint az üzleti jó hírnév megőrzése szempontjából. Amikor a külföldi beruházások ösztönzésénél az állami gazdaságpolitika többek között célként fogalmazza meg a megfelelő jogi és vállalkozói környezet kialakítását, akkor álláspontom szerint ezen célban szerepelnie kell a vizsgált kérdéskör normáinak és gyakorlat adaptációjának is.

Ami az angolszász országokat illeti, igen rövid idő alatt népszerűvé vált ez az irányzat, de a kontinentális jogrendszerű országok tekintetében sokkal nehezebben ment és meggy ma is az alternatív jogvitarendezés módszereinek átvétele, recipiálása az adott állam konfliktusrendezési gyakorlatába. Az európai jogásztársadalom nagy része – különösen a volt szocialista országokban – meglehetősen idegenkedve fogadja ezt az irányzatot, és ezekben az államokban kevés kivétellel hiányoznak, illetve csak szűk körben ismeretesek az ADR elemei. A kevés kivétel közé tartoznak az intézményesen működő választottbíróóságok, amelyek tevékenységük jelentős részében nemzetközi kereskedelmi jellegű jogvitákban járnak el. A szakirodalom ezekben az országokban nagyon kevés hangsúlyt fektet erre a fontos problémára, pedig a XXI. század küszöbén a forgalmi viszonyok felgyorsulása, a modern informatika megköveteli azt, hogy a hazai üzleti konfliktusokon kívül a távoli országok vállalkozásai között létrejött beruházási, üzleti kapcsolatokat beárnyékoló jogviták rendezése hatékony módon, gyorsan és viszonylag alacsony költséggel történjen.

Ami azonban konkrétan a mini-trialt illeti, elmondható, hogy történeti gyökerei „csak” 1977-ig nyúlnak vissza, amikor is az USA-ban a TRW. Inc.v.Telecredit ügygel kapcsolatosan folytatták le a felek és a közreműködő jogászok, illetve a mediator azt a speciális formáját az üzleti jogvita állami bíróságon kívüli rendezésének, amely a mini-trial elnevezést kapta, és azóta is ezzel a terminológiával használatos a nemzetközi és belföldi gazdasági kapcsolatokkal összefüggő konfliktusok rendezésében. Érdekesség, hogy ennek az eljárásnak az elnevezésében nem jogászok, hanem újságírók működtek közre névadóként, hiszen az eljárás befejezéséről szóló szűkszavú, 1978. augusztusi The New York Times-tudósítás használta először ezt a terminológiát, „mini-trial” [1][2].

1. ábra



Összefoglalóan azt lehet mondani, hogy a mini-trial egy olyan jogi eljárás, amelyben a konfliktusban érintett felek jogászaik közreműködésével ismertetik a jogvita lényegét (presentation are made by attorneys for each party) egy olyan speciális „panel” előtt (lásd 1. ábra), ami egy semleges, külső szakértőből (neutral advisornak vagy mediátornak nevezik) és a felek legmagasabb szintű képviselői joggal rendelkező és döntési hatáskörrel felhatalmazott első számú vezetőiből áll (a panel consisting of a neutral advisor and high-level executives with settlement authority). A „presentation”-t követően a felek vezetői egy kétoldalú tárgyalás keretében (negotiation) közvetlenül próbálják meg rendezni a jogvitát, amennyiben a kétoldalú megbeszélések nem eredményesek, a szakértő mediator bevonásával próbálják meg közelíteni a felek álláspontjait. (Érdekességként szeretném megjegyezni, hogy az Egyesült Államokban nagyon gyakran kérnek fel volt állami bírósági bírókat közreműködésre.) A mini-trial eljárás mindkét szakaszára jellemző alapelv a bizalmas légkör (confidentiality), a „caucus mee-

ting” (a felek külön-külön történő négy szemközti találkozója a neutral advisorral vagy mediatorral) mint fontos lehetőség a felek álláspontjának és valós érdekeinek megismerése szempontjából. További specialitás ebben az eljárási formában az, hogy a vitában álló felek közötti kétoldalú tárgyalások során nem vesznek részt a jogi képviselők, ebben az esetben tehát csak a cégek első számú vezetői próbálnak kompromisszumot találni a fennálló konfliktus megoldása érdekében külső segítség nélkül.

Az USA-ban a „belső” üzleti jogviták rendezésében és a nemzetközi üzleti életben egyre gyakrabban használatos mini-trial eljárás jogi alapja mindig egy megállapodás a felek között, akár az ún. „alapszerződésben” (például egy adásvétel, kooperációs megállapodás stb.), akár pedig a jogvita felmerülését követően. A feleknek kifejezetten meg kell egyezniük abban, hogy a mini-trial jogvita rendezési formát választják. Ennél az eljárási formánál az alávetési nyilatkozat vagy megállapodás sokkal részletesebb, mint a mediator (egyeztetés) vagy választottbíráskodás esetében, ugyanis ezzel az eljárással kapcsolatosan van a legkevesebb „míntaszabályzat” és ezért a feleknek a lehető legrészletesebben kell rendelkezniük a mediatori szerepet betöltő „neutral advisor” kijelölésétől kezdve egészen a megbeszélések (külön-külön, ill. együttes) pontos időütemezéséig, valamint a felek eljárással kapcsolatos kötelezettségeinek és felelősségeinek mértékéig. Fontos annak a szabályozása, hogy milyen feltételek mellett lehet egyoldalúan megszüntetni az eljárást, és hogy a mini-trial során elhangzott információk közül mi használható fel esetleg egy későbbi, más típusú eljárásban (akár egy rendes bírósági eljárásban is!).

Az eljárás megkezdése előtt a feleknek, a már hivatkozott, szerződésben meghatározott módon a jogvitára vonatkozó legfontosabb dokumentációkat, az esetleges tanúk nyilatkozatait és előzetes álláspontjaikat tartalmazó összefoglaló nyilatkozataikat ki kell cserélniük az eljárás minél hatékonyabb lefolytatása érdekében. Általánosságban elmondható, hogy ennél az ADR-elemnél az eljárás időtartama a fél naptól a három- négy napig terjed, de a leggyakoribb a kétnapos mini-trial. Az eljárás időtartamára természetesen hatással van a processzus költségigénye és az is, hogy első számú cégvezetők is részt vesznek aktívan, tehát körülbelül két nap az átlagos időtartam, amelyet ilyen célból csak az adott jogvita megoldására szánnak. Tanúk és szakértők meghallgatása nem egy szokásos módszer, ha azonban a felek mégis szükségét érzik közös akarattal, meghallgatásuk nem annyira formális, mint az állami vagy választottbírói eljárásban. Az előre tisztázandó problémák közé tartozik a kérdés és nyilatkozatok sorrendje és időbeosztása is, amelyben vagy a felek előre megegyeznek, vagy pedig ennek a kérdésnek a kötelező erejű eldöntését rábízják a közreműködő mediatorra. Az is elő szokott fordulni, hogy a felek már egy folyamatban lévő rendes bírósági eljárás közben egyeznek meg ebben a vitarendezési formában. Ami a hatékonyság fokát illeti, a mini-trialról általánosságban véve megállapítható, hogy az esetek közel 90 százalékában megnyugtató, végleges megoldás születik a jogi konfliktus rendezése érdekében és a létrejött kompromisszum végrehajtása során az önkéntes jogkövetés százalékos aránya is megközelíti a kilencven százalékot. Ez azért is fontos iránymutató számadat, mert nagyon ritka az, amikor a felek a mini-trial sikertelensége esetén választottbírói vagy rendes bírósági eljárás elé utalják az adott jogvitát. A hatékonyságnak az egyik speciális záloga ennél az ADR-elemnél a már ismertetett általános előnyökhöz képest az, hogy az eljárásban részt vevő első számú vezetők jelentős presztízvesztést szenvednének, ha nem sikerülne tető alá hozni egy elfogadható kompromisszumot, vagy ha a létrejött egyezség nem teljesülne. [2][9]

A következőkben egy gyakorlati példán keresztül szeretném bemutatni a mini-trial konkrét kialakulását. Az első „Mini-trial”, a TRW v. TELECREDIT eset (1977) rövid összefoglalása [2] is bizonyíthatja az üzleti érdekek és ezek érvényesítésének sokszínűségét és speciális lehetőségét. A Telecredit Inc. egy olyan kis vállalat volt, amely számos

komputeren alapuló találmány szabadalmával rendelkezett. Ezek a találmányok lehetővé teszik, hogy a nagyáruházak és más felhasználók meggyőződjenek a vásárló hitelképességéről és arról, hogy jogosan használja a vásárláskor felmutatott hitelkártyákat. A vállalat éves értékesítése körülbelül 8 millió dollár volt. A Telecredit számos gyártónak engedélyezte, hogy elkészítse a szabadalommal védett eszközöket, de a szabadalmak közül egyetlenegy sem „tesztelték” peres ügy keretében. Az ilyen tesztelés bármely szabadalommal rendelkező számára fontos szempont, mert a bíróságok a U.S Patent and Trademark Office (Amerikai Szabadalmi és Védjegy Hivatal) által kiadott szabadalmak jelentős százalékát érvénytelenítették.

A Telecredit úgy találta, hogy vele szemben a TRW Inc. óriásvállalat szabadalom-sértést követett el az általa gyártott komputeren alapuló hitelkártya és ellenőrzést hitelesítő gépekkel. 1974 vége felé a Telecredit pert indított, a kereset szerint 6 millió dolláros kártérítést követelt és tiltó rendelkezést a további szabadalomsértés ellen. A tiltó rendelkezés gyakorlatilag leállította volna a TRW egyik főbb gyártósorát. A TRW tagadta a szabadalomsértést. Mi több, azt állította, hogy a Telecredit szabadalmi jogilag érvénytelenek. Ez a bejelentés – jóváhagyás esetén – bárkinek megengedte volna, hogy használja a Telecredit találmányait, ami a vállalati vagyon nagy részének megsemmisüléséhez vezetett volna. Két éven át a vállalat jogászai jogi dokumentumok összegyűjtésével foglalatoskodtak. Mindkét vállalat műszaki és kereskedelmi alkalmazottai közvetlen versenyben álltak évekig, ám ahogy az ügy előrehaladt, mindkét vállalat vezetői indulatba jöttek. „A két vállalat, sőt a jogászok között feszülő indulatok végtelenül negatívak lettek” – idézte fel később Lee A. Ault, a Telecredit elnöke. A kemény indulatok legfőbb oka talán mindkét félnek az az abszolút meggyőződése volt, hogy igaza van, és hogy az ellenfél ezért biztos rosszhiszeműen cselekedett. A per indulati légkörét nem előnyösen befolyásolta az ügyfeltárás üteme. A Telecredit dokumentumok tízezernek vizsgálatát kezdte meg és a TRW számos alkalmazottját vonta vád alá. (1977-ig mintegy 100 000 dokumentumváltás történt.) A Telecredit jogászai többszörösen összetett, megszámlálhatatlan mennyiségű választ kívánó tényfeltáró kérdőívet is küldtek ki. A jogászok azt is kívánták, hogy a TRW ismerjen be bizonyos tényeket pénzbüntetés terhe mellett, ha a Telecredit erőfeszítéseibe kerül, hogy a per során bizonyítsa a tényeket, amennyiben a TRW megtagadja azok előzetes elismerését (ez az eljárás „a beismerés kérelme” [*request for admission*] néven ismert és a Federal Rules of Civil Procedure [szövetségi polgárjogi szabály] teszi lehetővé). A TRW szintén előterjesztett egy tekintélyes tényfeltáró programot azzal a céllal, hogy felfedje azokat a bizonyítékokat, melyek a Telecredit szabadalmainak érvénytelenségét mutatnák be. Ez a tárgyalást megelőző manőverezés harminc hónapig tartott anélkül, hogy tárgyalás vagy tárgyalást megelőző megbeszélés időpontja lett volna kitűzve. (A késedelem részben a bíró betegségének volt tulajdonítható, bár manapság nem szokatlan, hogy az összetett ügyek esetében a tárgyalási dátum kitűzésének három évnél hosszabb kifutási időt hagynak.) Ez alatt az idő alatt a felek szórványos kísérleteket tettek, hogy megegyezésről tárgyaljanak, de bárhányszor egybegyűltek a jogászok, a megbeszélés megghiúsult az ellenfél jó- vagy rosszhiszeműségének mérlegelése szempontjából. A Telecredit fenntartotta meggyőződését, hogy a TRW akaratlagosan tulajdonította el az ő találmányait, s hogy 6 millió dolláros keresetük ilyen értelemben nem túlzó. A TRW szerint ez szertelenül eltúlzott szám még akkor is, ha beigazolódná, hogy a szabadalomsértés ténye bizonyos mértékig fennáll.

Először a Telecredit választottbírói eljárást javasolt, a jogi viták rendezésének hagyományosan bírói tárgyalótermen kívüli módját. A TRW azonban számos ok miatt kitért ez elől: az adott időben nem volt világos, lehet-e jog szerint választottbírói döntést hozni, továbbá a TRW-t mindenképpen nyugtalanította a szokászerű

gyakorlat, hogy a választott bírók hajlamosak „félbehasítani a gyermeket”, ami még így is jókora számlát eredményezett volna. A TRW jogászai tehát tárgyalásba kezdtek a Telecredit nem jogász társalapítójával, Ronald A. Katz-cal, aki akkor a vállalat szabadalomengedélyezési igazgatójaként működött. A cél egy megegyezéshez vezető eljárás volt. Több hét múltán összekovácsoltak egy „információcsere” elnevezésű stratégiát.

A felek megegyeztek abban, hogy ragaszkodnak egy szigorú, hathetes munkatervhez, hogy bizonyos – még birtokukban nem lévő – dokumentumok körülhatárolt feltárását elvégezzék, s hogy ügykivonatokat és tényállási vázlatokat váltsanak egymással. (A per során folyamatban lévő minden tényfeltárás fel lenne függesztve.) A hatodik hét végén szóban terjesztenék elő bizonyítékaikat és érveiket mindkét vállalat legfelsőbb szintű vezetőségének képviselői részére. Az első napon a Telecredit terjesztette elő nyilatkozatait jogászok részvételével négy óra terjedelemben. A második napon sorra kerülő előterjesztéseket és cáfolatokat követően a rangidős ügyvezetők, akik számára elő kellett terjeszteni az ügyet, arra lettek kötelezve, hogy személyesen találkozzanak, és kíséreljék meg lezárni az ügyet – egyedül, jogászok jelenléte nélkül. Az információcsere során egy „semleges tanácsadónak” kellett elnökölnie. A felek azonban nem úgy tárgyalták előtte az ügyet, mintha ő bíró lenne; ő csak elnökölné, hogy fenntartsa a tárgyalás rendjét. Nem lenne felhatalmazása, hogy kompromisszumot mozdítson elő. Csak akkor játszana lényeges szerepet, ha a feleknek nem sikerülne megegyezésre jutni.

Ha az ügyvezetőknek nem sikerülne lezárni az ügyet személyes megbeszéléseik során, akkor a semleges tanácsadó arra lett kötelezve, hogy a feleknek írásos, nem kötelező érvényű véleményt adjon részletezve, miként értékeli az egyes felek erős és gyenge szempontjait, s előre jelezze, miként végződne az ügy, ha bíróság elé kerülne. Az ügyvezetők ezt követően újra találkoznának, hogy megvizsgálják, a semleges tanácsadó véleménye közelebb segítette-e őket a megállapodáshoz. (A bizalom megőrzése érdekében a felek megegyeztek, hogy a semleges véleményt soha nem használják semmi más célra azon túl, mint amire az információcsere keretében alkalmazták. Különösképpen nem használható a semleges vélemény a bíróságon, ha a felek végül is oda kerülnének. A semleges tanácsadó továbbá nem lehetne újra tanú, tanácsadó vagy szakértő a tárgyaláson egyik fél mellett sem.)

1977. július 20-án a felek a Los Angeles-i Century Plaza Hotel egyik zsúfolt termében egy túlméretezett asztal körül találkoztak. A Telecredit részéről megjelent Mr. Ault. A TRW részéről megjelent Richard A. Campbell elnökhelyettes. Mindketten rendelkeztek felhatalmazással, hogy lezárják az ügyet anélkül, hogy vissza kellett volna térniük székhelyükre instrukciókért vagy utólagos jóváhagyásért. A semleges tanácsadó James F. Davies volt, a U.S. Court of Claims korábbi elsőfokú bírójája, aki tekintélyes szabadalmakkal kapcsolatos jogi szaktudással rendelkezik, most pedig a washingtoni jogi társaság, a Howrey & Simon üzlettársa. A következő délelőttön, július 21-én a TRW-nak kilencven perc állt rendelkezésére, hogy válaszoljon a Telecredit fő álláspontjára, a Telecredit pedig további harminc percben válaszolhatott viszont. A délelőtt harmadik óráját fenntartották egy nyílt kérdés-felelet ülésének számára, ahol a szabadalomsértéssel kapcsolatos kereset minden vetületét érintették. Ugyanez a sorozat kezdődött meg ismét aznap délután, melyet a TRW négyórás előterjesztése nyitott meg a szabadalom érvényességét vitatva, amit másnap délelőtt a Telecredit válasza követett, majd a TRW viszontválasza, valamint a kérdés-felelet ülése. Ez a speciális eljárás- és tárgyalássorozat meghozta a gyümölcsét, ugyanis sikerült a feleknek egy egyezségi megállapodást a tető alá hozniuk. Annak ellenére, hogy természetesen az eljárás bizalmas jellege miatt pontos információ nem áll a rendelkezésre az elhangzottakról, a megoldás jelentőségét jelzi az, hogy két nap alatt 25 000 US dolláros költséggel sikerült peren kívül rendezni a konfliktust, amelynek a perrel kapcsolatos jogi költségei meghaladták az egymillió dollárt. Az

ügy lezárásáról szóló The New York Times-tudósításban használta először az újságíró a mini-trial elnevezést, amely azóta így honosodott meg a szakirodalomban.

Az első mini-trial ügy rövid ismertetése után szeretném összefoglalni az eljárásra jellemző mai amerikai gyakorlatot, amelyet ma már egyre több helyen kezdenek átvenni más kontinenseken is. Ebben fog segítséget nyújtani a CPR „Mini-trial Rules” (New York, USA). A Center for Public Resources (CPR) (New York) szervezet fontos szerepet játszik az alternatív jogvitarendezés gyakorlatában [2][9]. A gyakorlati tapasztalataik azt mutatják, hogy a nagy értékű technológiai együttműködések, a nagyberuházások és a joint venture-ök használják a legszélesebb körben a mini-trialt. Ennek az eljárásnak a költségigénye kisebb, mint az állami bíróságoké, vagy éppen egy választottbírói eljárásé és a mediationhoz hasonlóan a felek végig ellenőrzés alatt tudják tartani tartalmi és eljárási szempontból az eljárást, amelynek sikeres lezárása esetén egy győztes-győztes pozícióból állhatnak fel a felek, úgy, hogy a nyilvánosság kizárásával, üzleti érdekeik sérelme nélkül érhetik ezt el. A mini-trial gyakorlatilag egy „hybrid process”, ugyanis a negotiation és a mediation elemeit tartalmazza azzal az apró kiegészítéssel, hogy az Amerikai Egyesült Államokban magában hordoz bizonyos választottbírói jelleget is. A választottbírói jelleg azonban nem a jól ismert általános jelentése alapján kell értelmezni ebben az esetben, hanem egy egészen speciális megközelítésben, ugyanis az amerikai szakirodalomban „non-binding-arbitration”-nak definiálják az olyan külső szakértő közreműködését, aki az átlagos mediationhoz képest rendelkezik azzal a több-letjogosultsággal, hogy nemcsak analizál és előmozdítja a felek kompromisszumos együttműködését, hanem a jogkérdés tekintetében konkrét javaslatokat is tehet a felek erre irányuló külön felhatalmazása nélkül. Ez az eljárás is egy erre irányuló szerződéssel vagy klauzulával történik, amelyben a felek vagy megnevezik a mediátorként eljáró „neutral advisor”-t, vagy a CPR paneljéből, vagy pedig az általuk alkalmasnak talált nem a CPR-hoz tartozó szakmai körből. A CPR szakmai presztízse növelése céljából természetesen megpróbál olyan szakembereket ajánlani már nem aktív bírók, valamint elméleti és gyakorlati elismert szaktekintélyek – ideértve természetesen az ügyvédek is – közül, akiknek szakértelme és tapasztalata már önmagában garancia lehet az eljárás „fair” lefolytatása érdekében. Természetesen itt is előírás a pártatlanság, a függetlenség a közreműködő „neutral adviser” részéről, aki mindig egyedül végzi feladatát, szemben a mediationnal és a választottbíráskodással, ahol többen is közreműködhetnek a jogvita rendezésében.

A feleknek az eljárás megkezdése előtt meg kell nevezniük írásban azt az első számú teljes körű képviselői joggal felruházott személyt, aki részt fog venni az eljárásban, és kölcsönösen garantálniuk kell egymásnak a szükséges szóbeli és írásbeli információk folyamatos cseréjét és ezen információk bizalmas kezelését. Ugyanilyen fontos, a feleket terhelő kötelezettség az, hogy az említett információkat hiánytalanul és maradéktalanul eljuttassák az eljárás kezdete előtt és az eljárás során is a közreműködő szakembernek. A bizalmasság (confidentiality) annyira alapvető elvárás a felekkel és a „neutral advisor”-ral szemben is, hogy a „neutral advisor” nem lehet sem tanú, sem pedig szakértő, valamint írásban és szóban tett esetleges nyilatkozatát nem lehet felhasználni semmilyen, a felek között a mini-trial eredménytelensége esetén lefolytatandó eljárás során. Fő szabályként – hacsak a felek másképpen nem állapodnak meg – a felmerülő költségeket a felek egyenlő arányban viselik, ideértve a saját érdekkörben felmerülő költségeket éppúgy, mint a „neutral advisor” díjazását és költségeit. Amennyiben a felek ragaszkodnak bizonyítási eljárás lefolytatásához, ez nem alapozhatja meg egyik fél jogi felelősségét sem, és ezeket a feltárt tényeket és adatokat nem lehet felhasználni az eljárás eredménytelensége esetén sem választottbírói, sem pedig állami bírósági eljárásban. A „neutral adviser” állapítja meg a nyilatkozattételek és a kérdések feltételének sorrendjét,

időbeosztását. Jogában áll minden egyes „presentation”-t követően összefoglalni az elhangzottakat nemcsak ténybeli, hanem jogi megítélése vonatkozásában is. Fontos része a mini-trialnek az érintett felek első számú vezetőinek egymás közötti megbeszélése (negotiation), amelyek számát a „neutral adviser” nem korlátozhatja, ezt a felek egyetértésével engedélyeznie kell. Külön specialitás az, hogy az általános gyakorlattal szemben ezeken a „négy szemközt” megbeszéléseken kölcsönös alapon részt vehetnek szakértők vagy jogi képviselők. A lefolytatott negotiation eredményéről tájékoztatniuk kell a „neutral adviser”-t, azonban az ott elhangzottak részletes ismertetése nem kötelezettségük. Felmerülhet bárkiben a jogos kérdés, ha ez nem olyan kötelező eljárás, mint egy rendes bírósági, vagy igaz, hogy alternatív módon, de kötelező választottbírói eljárás, van-e lehetőségük a feleknek megszüntetniük részvételüket. Egészen egyszerű az erre adott válasz, hiszen ha szerződésben kötötték ki a mini-trial eljárás lefolytatását, abban az esetben a felmondás joga általánosságban megilleti őket, ha viszont a CPR modelljére hivatkoznak egy klauzulában, akkor pedig ez a szabályzat rendelkezik úgy, hogy bármilyen szakaszban megszüntethető az eljárás, erről a szándékról azonban írásban értesíteni kell a másik felet és a „neutral advisor”-t.

A feleknek kötelezettséget kell vállalniuk abban a tekintetben, hogy ameddig vagy le nem zárják, vagy fel nem mondják a mini-trialban történő közreműködésüket, addig semmilyen keresetet nem indíthatnak egymással szemben. Ami a CPR-t mint szervezetet és a „neutral adviser”-t illeti, nos ebben a vonatkozásban a szabályzat úgy foglal állást, hogy a jogvitában érintett felek nem indíthatnak ellenük keresetet a mini-trialban végzett tevékenységükkel kapcsolatban. Annak ellenére, hogy a modellszabályzat nem rendelkezik róla, álláspontom szerint a felelősségkizárás ezen módja alól egy kivétel van, ez pedig a bizalmas információk nem megfelelő kezelésével kapcsolatos esetleges érdek- és jogsérelem. Szándékosan beszélek érdek- és jogsérelemről, mert elképzelhető, hogy az üzleti titok szintjét el nem érő bizalmas információ nyilvánosságra kerülése „csak” esetleg érdeksérelem okoz, jogsérelem pedig nem, de amint arról már a korábbiakban szó volt, az amerikai jogrendszer szigorúan védi az alternatív eljárások során elhangzott információk bizalmas kezeléséhez fűződő – elsősorban üzleti – érdekeket.

Annak ellenére, hogy az angolszász országok lépéselőnyben vannak, hiszen a többi ADR-elemhez hasonlóan a vállalkozói és jogi kultúra részévé vált a mini-trial eljárási forma is, az európai országok némelyike sem akar lemaradni ebben a tekintetben, amelynek egyik legpregnánssabb példája Svájc, ahol a Zurich Chamber of Commerce „Rules of Procedure for the Zurich mini-trial” címmel ki is adott egy „mintaszabályzatot” [17][14]. Megértve az idők szavát, a zürichi Kereskedelmi Kamara a kilencvenes évek elején elkészítette a mini-trial eljárás szabályzatát, amelyből csak – a már ismertett – az angolszász gyakorlattól eltérő megoldásokat szeretném kiemelni. Alapvetően három nyelven: németül, angolul és franciául vállalják, hogy az általuk közzétett listán szereplő „neutral advisor”-ok (akiket ők „umpire”-nek és „chairman”-nek definiálnak) lefolytatják az eljárást. Ugyancsak a bevezető rendelkezések között szerepel az, hogy ez az eljárási szabályzat alkalmazandó, hacsak a felek másképpen nem állapodnak meg, azaz szemben az amerikai gyakorlattal, a felek módosíthatják az eljárás „minta”-szabályait. Az eljárás a szabályzat szerint nem az alávetést tartalmazó kikötéssel vagy megállapodással indul, hanem az egyik félnek az eset leírását tartalmazó kérelmével és ennek a másik fél általi – a mini-trialra vonatkozó – elfogadásával indul. A „mini-trial panel” székhelye Zürich, de a szükséges meghallgatásokat (hearings) máshol is meg lehet tartani. Az eljárás időtartamát pontosan meghatározzák harminc napban, amely nem hosszabbítható meg. Az információk bizalmas kezelése, az írásbeli és szóbeli nyilatkozatok és azok sorrendje az amerikai „mintából” már ismertetett módon kerül szabályozásra, azonban egy vonatkozást ki szeretnék emelni. Ez pedig az, hogy a szabályzat

előírja, hogy kötelezettség az „amicable settlement”, egy barátságos megállapodás létrehozása a vitában. Az „amicable” kifejezés elsősorban a választottbíráskodás körében vált ismertté (amicable composition). Ennek a speciális terminológiának ilyen formában történő megjelölése véleményem szerint nem helyes, mert maga az eljárás jellege megköveteli a baráti megállapodásra törekvést, ehelyett jobbnak tartottam volna az angolszász gyakorlatban ismeretes „good faith” (jóhiszeműség) használatát. Amennyiben a felek között a megszabott határidő alatt nem jön létre megállapodás, abban az esetben a „mini-trial panel” egy ajánlást terjeszt elő a feleknek, akik ezt vagy elfogadják, vagy pedig nem. Ha eredménytelenül zárul az eljárás, akkor a zürichi szabályok szerint sem lehet az eljárás során elhangzott nyilatkozatokat és a benyújtott dokumentumokat felhasználni egy későbbi állami bírósági vagy választottbíráskodási eljárásban, ideértve természetesen a többi alternatív jogvita-rendezési módot is.

Az ADR hatékony alkalmazásának szempontjából álláspontom szerint nagyon fontosak azok a belső jogalkotási aktusok, amelyek eredményeképpen egyre több jogrendszerben kap kiemelkedő szerepet az alternatív jogvitarendezés mint a magánautonómia egyik megtestesült formája. Természetesen ezen a téren a legtöbb kézzelfogható eredményt napjainkig a common law országok és ezek közül különösen az úttörő szerepet betöltő USA és az Egyesült Királyság produkálja. Konkrét példaként szeretném itt megemlíteni az amerikai Kongresszus által 1998-ban elfogadott „Alternative Dispute Resolution Act”-et, amely kötelezővé teszi azt, hogy a szövetségi bíróságok készítsenek saját ADR intézkedési programokat (to establish its own ADR program). Ezeknek a programoknak a konkrét, helyi kidolgozását szövetségi hatáskörbe helyezte a jogszabály, de azt azonban általános követelményként fogalmazza meg, hogy minden egyes ügyben a peres felek részére megfontolásra kell ajánlani a különböző ADR-módozatok konkrét alkalmazását. Ezzel összefüggésben speciális és új terminológiák honosodtak meg Amerikában, mint például „Court-Annexed ADR Program” vagy a „Multidoor Court”. Ezek pontos magyarra fordításával nem próbálkoznék, inkább arra hívnám fel a figyelmet, hogy az alternatív jogvitarendezés és az állami bíróságok együttműködésének a legszorosabb, követendő formáját jelölik ezek a fogalmak, hiszen ezek az állami bíróságok szervezetrendszerén belül folytatott ADR tevékenységre utalnak, amelyek kiegészítik a hagyományos ítélkezési tevékenységet, vagy kizárólag alternatív módon rendezik a konfliktust például egy klasszikus mediaton formájában. Emellett nagy hangsúlyt helyez az említett törvény az alternatív jogvitarendezéssel kapcsolatos képzésre és információszolgáltatásra, hiszen az állami bíróságoknak elemi érdekük, hogy mind a jogászai professzió, mind pedig az adott ügyben érdekelt a lehető legtöbb és legpontosabb információval rendelkezzenek a felmerült jogvita mielőbbi, hatékony megoldása érdekében. Természetesen a magyar viszonyokat jól ismerő gazdasági és jogi szakemberekben ilyenkor rögtön felmerülhet az a kérdés, hogy hiába teremt meg egy jogszabályi aktus egy lehetőséget, ha forráshiány miatt a megvalósítás teljesen hiányzik. Az amerikai válasz egyértelmű erre a nagyon is gyakorlati problémát feszegető feltevésre, ugyanis a kormányzat 1998-ban 13 millió dollárt utalt ki a törvény végrehajtásának elősegítése érdekében.

Ami Magyarországot illeti, a lemaradásunk a vizsgált probléma szempontjából meglehetősen nagy, pedig nemcsak a gazdag országok „privilegiuma” a gyors, relatíve olcsóbb, rendes bírósági eljáráson kívüli üzleti jogvitarendezés. Tapasztalatom szerint, az ADR-tevékenységet végző szakemberek speciális képzése, továbbképzése – akik a gyakorlatban legtöbbször közgazdasági vagy jogi végzettséggel rendelkeznek – jelenleg Magyarországon nagyon gyermekcipőben jár, hiszen még mindig az igazságszolgáltatás „melléküzemágaként” kezelik az alternatív vitarendezési módozatokat, annak ellenére,

hogy a szakszerűen végzett ilyen irányú tevékenység egyenértékűként, együttműködve tud működni teljesen párhuzamosan a hagyományos igazságszolgáltatással.

Felhasznált irodalom

1. Mackie, Karl – Miles, David – Marsh, William: Commercial Dispute Resolution An ADR Practice Guide Butterworths, London, 1995.
2. Goldberg, Stephen B. – Sander, Frank E. A. – Rogers, Nancy H.: Dispute Resolution Negotiation, Mediation, and Other Processes Aspen Law & Business, New York, 1999.
3. Moore, Christopher W.: The Mediation Process Practical Strategies for Resolving Conflict Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1996.
4. Odams, A Martin – Higgins, Joanna: Commercial Dispute Resolution Construction Law Press, London, 1996.
5. Dobson, Paul: Charlesworth's Business Law Sweet & Maxwell, London, 1997.
6. Morse, Geoffrey – Marshall, Enid A. – Morris, Richard – Letitia Crabb Charlesworth & Morse: COMPANY LAW Sweet & Maxwell, London, 1999.
7. Morrison, Alan B.: Fundamentals of American Law, New York, University School of Law, Oxford University Press, New York, 1998.
8. Willes, John A.: Canadian Business Law, Principles Cases McGraw-Hill Ryerson Limited, Toronto, 1990.
9. Dauer, Edward A. – Contributing Authors – Seifert, James – Peper, Margaret: Manual Of Dispute Resolution ADR Law and Practice I., II. Clark Boardman Callaghan, New York, 1996.
10. Bevan, Alex: Alternative Dispute Resolution, (1992) Sweet and Maxwell, London
11. Brown, Henry and Marriot, Arthur: ADR: Practice and principles, (1993) Sweet and Maxwell, London.
12. Dauer, Edward: Manual of Dispute Resolution: ADR Law and Practice, Shepard's/McGraw-Hill Inc. 1996 London.
13. Doyle, Stephen and Haydock, Roger: Without the Punches; Resolving Disputes Without Litigation, Equilaw 1997, New York.
14. Goldberg, Stephen – Sander, Frank and Rogers, Nancy: Dispute Resolution: Negotiation, Mediation and Other Processes, Little, Brown and Company 1994, London.
15. Odams, A. M. (Ed.) : Comparative Studies in Construction Law: The Sweet Lectures, Construction Law Press, London, 1995.
16. Acland, Andrew: Resolving Disputes Without Going to Court: A Consumer's Guide to Alternative Dispute Resolution, Century Business Books (1995) US edition
17. Geoffrey M. Beresford-Hartwell (ED.): The Commercial way to Justice, Kluwer Law International (1997) Amsterdam