

## TARTALOM

<b>Antalóczy Katalin – Sass Magdolna:</b> Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások	4
<b>Czehlár Ildikó:</b> Vállalatértékelés a fúziókkal és felvásárlásokkal kapcsolatos döntési folyamatban	20
<b>Mészáros Klára:</b> A modernizáció útja és dilemmái Kínában	29
<b>EURÓPAI UNIÓ</b>	
<b>Polgár Éva Katalin:</b> Az európai Gazdasági és Monetáris Unióról – elméleti szempontokból	53
<b>TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ</b>	
Kína gazdasága a 21. század küszöbén – Wu Bangguo miniszterelnök-helyettes beszéde a Világgazdasági Fórumon	71
EXIMBANK: A Magyar Export-Import Bank szerepe az exportfinanszírozásban ( <b>Mosonyi Katalin</b> )	75
MEHIB Rt.: Az államilag támogatott exporthitelezés (finanszírozás, garancia és biztosítás) egyes OECD diszciplinái – A kötött segély ( <b>Széplakiné Kiss Bernadett</b> )	78
<b>Brief Summary of the Articles</b>	83
<b>JOGI MELLÉKLET</b>	
<b>Dr. Vida Sándor:</b> A gazdasági verseny joga a Kínai Népköztársaságban	115
<b>Dr. Piskolti Sándor:</b> Vagyonértékesítés a felszámolási eljárásokban	119
<b>Szegediné Dr. Sebestyén Katalin</b> Az új Gt. külföldiekre érvényes szabályairól	122

## Októberi számunk

első két cikke a vállalatszerkezet világméretű formálódásának, a működő tőke áramlása alapvető módjainak vizsgálatához kapcsolódik. A leggyorsabban terjednek ezek közül az egyesülések és felvásárlások; a kelet-európai átalakulásban a privatizáció volt az ilyen típusú akciók között a meghatározó. Az első cikk elméleti áttekintés után a hazai gyakorlatot vizsgálva veti össze az egyesülések és felvásárlások sajátosságait a zöldmezős beruházásokéval. Egyebek között kiderül, hogy az első tíz hazai exportáló vállalatból hét, az első tíz magyar exporttermékből kilenc zöldmezős beruházással jött létre. – A második cikk a fúziók és felvásárlások döntési folyamatának egy alapkérdéséről, a vállalatértékelésről szól, amely kulcsfontosságú és rendkívül problematikus. Az elméleti megközelítést két gyakorlati példával egészíti ki a szerző. – Kína gyors fejlődése a globális jövő fontos tényezője. Ennek a fejlődésnek ma már meghatározó eleme a modernizáció, amely Kína társadalmi berendezkedése miatt számos sajátos vonást mutat. Erről a modernizációs folyamatról, annak technológiafejlesztési, emberi, szervezeti feltételrendszeréről ad részletes képet cikkünk. (A témához kapcsolódik Tudományos Tájékoztatónk és a Jogi Mellékletünk első írása.) – Az európai Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) létrejötte nagy kihívás a közgazdaságtan művelői számára, az ezzel kapcsolatos kutatások, viták és tanulmányok számos cikk tárgyát képezik. A most közölt tanulmány az elméleti következtetések levonásához kíván adalékokat nyújtani, egyebek között azt vizsgálja, mikor mondhatók érettnak egy ilyen unió létrehozásának feltételei, hogyan végezhető el egy ilyen akció költség-haszon elemzése, hogyan egyeztethető össze a részt vevő államok önálló fiskális politikájával az unió működése. A cikk az Európai Unió rovatban jelenik meg.

A szerkesztő

# Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

*A kilencvenes évtizedben a világgazdaságban a működőtőke-áramlás túlnyomó részét az egyesülések és felvásárlások (mergers and acquisition: M&A) tették ki, a zöldmezős befektetések aránya összességében csökkent. A felvásárlások és egyesülések elsősorban a fejlett országok közötti működőtőke-áramlást jellemezték, a fejlődő országokban a zöldmezős beruházások domináltak. A kelet-európai átalakuló gazdaságokban eddig a külföldi működőtőke-beáramlás nagyobb hányada a privatizációhoz (M&A) kötődött, de számottevő a zöldmezős befektetések részesedése, és még jelentősebb gazdasági hatásuk. A szerzők – rövid elméleti bevezetés után – elsősorban a magyarországi feldolgozóiparban eszközölt zöldmezős befektetésekre koncentrálnak. Kísérletet tesznek az összes befektetésen belüli részarányának becslésére, és statisztikai adatok, a vámszabad területekre vonatkozó elemzések, szektor- és esettanulmányok segítségével bemutatják a magyar gazdaságban játszott szerepét, különös tekintettel az exportra, a technológia-transzferre, a pótlólagos működőtőke-vonzásra és a hazai gazdasághoz való kapcsolódásra.\**

## ELMÉLETI KERETEK

### Befektetői motivációk: zöldmezős befektetések versus felvásárlások és egyesülések

Amikor egy vállalkozó külföldi működőtőke-beruházásról dönt, ennek három eltérő módját választhatja: zöldmezős befektetés, felvásárlás vagy egyesülés (M&A, beleértve a privatizációt is), illetve ha már rendelkezik tulajdonnal az adott országban, akkor kapacitásbővítésre, pótlólagos befektetésre kerülhet sor. Választásánál a befektető számos szempontot vesz figyelembe. Az alábbiakban a befektetők döntéseit befolyásoló tényezőket ismertetjük, hangsúlyozva az átalakuló országok jellemzőit. (Az általános befektetői motivációkról részletesen Lásd: *Kang és Johansson* [2000] tanulmányát.)

\* A cikk a 2000. március 2–3-án az UNCTAD és az Osztrák Nemzeti Bank által „Foreign Direct Investment and Privatization in Central and Eastern Europe” címmel Bécsben rendezett konferencián elhangzott előadás átdolgozott változata.

*Antalóczy Katalin*, a Pénzügykutató Rt. főmunkatársa.

*Sass Magdolna*, az OECD és az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont munkatársa.

Amennyiben a befektetni szándékozó vállalat speciális technológiai ismeretekkel rendelkezik, és ellenőrzése alatt akarja tartani őket, akkor általában a zöldmezős beruházást preferálja. Ha különleges menedzseri és vezetési tudással bír, akkor a felvásárlást választhatja. Ugyancsak a felvásárlás és egyesülés mellett dönt az a befektető, akinek kiemelt fontosságú a megcélzott ország piaca, elosztási hálózatának, szabályozási rendszerének ismerete, egy helyi márkanév, értékesítési hálózat megszerzése. Ha ezek másodlagos szempontok, akkor inkább a zöldmezős befektetés mellett határoz. A fogadó országban már leányvállalattal rendelkező befektető cég újabb beruházás esetén a felvásárlást preferálhatja a zöldmezős létesítéssel szemben, hiszen a teljesen új kapacitások megjelenése növelheti a konkurenciát, sértheti a már működő leányvállalat érdekeit. A fogadó ország piacának nagysága, regionális elosztási központtá történő kiépítésének terve ugyanakkor arra indíthatja a befektető céget, hogy zöldmezős beruházással növelje kapacitásait.

Az átalakuló gazdaságokban – különösen a nyitás kezdeti szakaszában, de számos országban még napjainkban is – a befektetési környezet általában kockázatosnak számít. Ezen belül mindkét befektetési módnak megvannak a sajátos veszélyei. Összességében a zöldmezős beruházás kockázatosabbnak tekinthető, mint a vállalatátvétel, de a felvásárlás is kockázatosabb, mint a jól működő piacgazdaságokban. Nehéz megtalálni a vonzó céget, a kapacitások nem versenyképesek, a vállalatokat túlfoglalkoztatás, pénzügyi gondok jellemzik. A kormányzat csökkentheti (és a gyakorlatban mindenhol csökkenti is) a kockázatokot és a felmerülő költségeket a befektetőknek nyújtott speciális kedvezményekkel, támogatásokkal, mentességekkel. Az olyan szabályozás, amely elszigeteli a zöldmezős beruházást a fogadó gazdaságtól, szintén mérsékelheti a befektetés kockázatait, de egyben korlátozza a befektetés lehetséges pozitív hatásait is.

### *Ágazatspecifikus szempontok*

A zöldmezős befektetés és a felvásárlás és egyesülés közötti választásban általában az adott ágazatra jellemző növekedési kilátások, piacszerkezet, szabályozás, a verseny alakulása, a technikai jellemzők és fejlődés is szerepet játszanak. A lassabb növekedés, a gyors technikai változások, az erősödő verseny, a kihasználatlan kapacitások arra ösztönzik a vállalatokat, hogy hagyományos tevékenységükre koncentráljanak, amely a zöldmezős befektetéssel szemben inkább a felvásárlás/egyesülés melletti döntést valószínűsíti. A verseny erősödése önmagában is arra készteti a cégeket, hogy a költségek csökkentése, a párhuzamos tevékenységek megszüntetése érdekében külföldi partnert keressenek. A költségcsökkentés kényszere ugyanakkor zöldmezős beruházás melletti döntést is eredményezhet olcsóbb termelési, például alacsonyabb munkaköltségű helyszínen munkaintenzív ágazatokban, vagy ott, ahol a munkaintenzív szakasz leválasztható a teljes termelési folyamatról. Ez utóbbi általánosan jellemző az átalakuló országokban, ahogy az is, hogy bizonyos korábban hiányzó iparágak zöldmezős beruházásokkal jöttek létre.

### *Technológiaspecifikus szempontok*

A technológiai változások elsősorban a felvásárlás és egyesülés választását ösztönzik a fejlett országok közötti működőtőke-áramlásban, és a zöldmezős befektetéseket a fejlődő, illetve az átalakuló gazdaságokban. A jelenlegi rendkívül gyors technológiai fejlődés hatására a multinacionális vállalatok, de a kisebb cégek is növelhetik méretüket

és piaci részesedésüket, erejüket, javíthatják menedzsmentjük hatékonyságát, rugalmasságát a felvásárlásokon/egyesüléseken keresztül. A magas és gyorsan növekvő K+F költségek is arra készítetik a vállalatokat, hogy a K+F területén együttműködjenek stratégiai szövetségekkel, fúziókkal. A fentiek döntően a fejlett országok vállalatait jellemzik és kevésbé relevánsak még az átalakuló országokban, de már itt is találunk erre példákat (magyar gyógyszeripar).

A technikai fejlődés indukálhat zöldmezős befektetéseket is, amikor a munkaintenzív termelési szakasz leválaszthatóvá válik a teljes termelési folyamatról, s áttelepíthető az alacsony bérköltségű régióba. Ez a beruházási forma jellemző a fejlődő országokban és az átalakuló gazdaságokban (autóipar, elektronika) is.

### *A fogadó ország gazdaságpolitikája és gazdasági helyzete*

Jelentős szerepet játszik a befektetők zöldmezős beruházás és felvásárlás közötti választásában a fogadó ország gazdaságpolitikája és gazdasági helyzete.

A magas infláció, az elmaradott jogrendszer, vállalati és pénzügyi szektor jelentősen növeli valamennyi befektetés kockázatát, de a zöldmezős beruházások rizikója különösen nagy, ezért ebben a helyzetben a befektetők inkább a felvásárlást – ezen belül is a kisebbségi vagy éppen csak többségi tulajdonszerzést – választják.

Általános szabálynak számít, hogy a fogadó ország gazdasági recessziója – amely a vállalatok csökkenő vagyonértékével jár – vonzza a külföldi befektetőket. Szerepet játszott ez az átalakuló országokban is, de – különösen a transzformációhoz kapcsolódó általános visszaesés idején – nem az alacsony vagyonértékek gyakorolták a külföldi befektetőkre a fő vonzerőt. Sőt, a belföldi, illetve a regionális piacra orientált befektetőket rövid távon riaszthatta is a recesszió, a piac szűkülése. Az akkori működőtőke-beáramlás (például Magyarországra, Lengyelországra), amely független volt az üzleti ciklustól, azt bizonyítja, hogy a gazdasági visszaesés mint külföldi működő tőkét vonzó tényező kevésbé volt releváns ezekben az országokban. Sokkal fontosabbnak számítottak a hosszabb távú kilátások és az átalakuló gazdaságok piacának megnyitása a külföldi befektetők előtt. Jelentős szerepet játszott a működő tőke vonzásában a privatizáció, különösen ott, ahol lehetővé tették a külföldiek korlátoktól mentes tulajdonszerzését. Az átalakuló országokba beáramló felvásárlás és egyesülés típusú működő tőke döntő hányada az állami vállalatok magánosításához kapcsolódott. Segítette a működő tőke beáramlását a külföldi befektetések ösztönzése, a helyi kedvezmények, kormányzati támogatások. Ezek terelhettek a befektetéseket a felvásárlás, illetve a zöldmezős beruházás felé.

A fogadó ország kormányzatának integrációs politikája is fontos szerepet játszik a működő tőke vonzásában. A befektető szempontjából a választás a már egy integrációhoz tartozó, illetve az integráció előtt álló beruházási helyszín között egyben általában választás az alacsonyabb munkabérekkel rendelkező periféria és a felhalmozódott – agglomerációs – előnyökkel (a fogyasztók, a kapcsolódó termelők és szolgáltatók koncentrációja, fejlett infrastruktúra) bíró centrum között (*Miyake – Thomsen, 1999*). A befektetői döntés a munkaerő költségének termelékenységhez való viszonyától, a méretgazdaságosságtól és az áruk szabad mozgását gátló kereskedelmi akadályok lététől függ. Az Európai Unióval csatlakozási tárgyalásokat folytató átalakuló országokba irányuló külföldi működő tőkét, a befektetés módját jelentősen befolyásolják ezek a tényezők. Egy befektetni szándékozó vállalat akkor dönt egy átalakuló országban megvalósított felvásárlás mellett, ha meg akar jelenni, piaci pozíciókat kíván szerezni egy jövőbeli tagországban. A zöldmezős befektetést pedig akkor választja, ha a méretgazdaságosság,

a viszonylag alacsony bérek és – egy relatíve alacsony költségű termelési bázisról – a nagy integrált piachoz való hozzáférés a legfontosabb szempontja.

### **A különböző befektetéstípusok hatása a fogadó ország gazdaságára**

A zöldmezős befektetések és a felvásárlások/egyesülések hatása a fogadó ország gazdaságára eltérő lehet.

A zöldmezős beruházások már rövid távon kapacitásbővülést, pótlólagos tőkét eredményeznek. Azonnal új munkahelyeket teremtenek, ami a magas munkanélküliséggel sújtott átalakuló országok számára rendkívül fontos, hiszen csökkenti a transzformáció társadalmi költségeit. Az új kapacitások, vállalkozások belépésének hatására a verseny azonnal nő, bár ez a hatás elmaradhat, ha az új cég teljes egészében exportra termel, vagy ha addig nem létező tevékenységet honosít meg.

A zöldmezős befektetések egyik legfontosabb következménye a befektetők tradicionális beszállítóinak betelepülése a fogadó országba. Ezért általános, hogy a zöldmezős beruházások számottevően több addicionális működő tőkét vonzanak, mint az egyesületek/felvásárlások. Ugyanakkor nehezebben jön létre hazai beszállítói hálózatuk, lassabban épülnek be a fogadó gazdaságba, tovaterjedési hatásuk – legalábbis működésük kezdeti szakaszában – csekélyebb. Ez az oka annak is, hogy bár elvileg jelentős technológiatranszfert, szervezési és menedzserismereteket honosítanak meg, ennek átjutása a fogadó ország gazdaságába sokkal vontatottabb, mint a felvásárlás/egyesülés esetén. A multinacionális vállalatok által megvalósított zöldmezős beruházások esetén az anyacégtől, a vállalatcsoport többi tagjától vagy tradicionális külföldi beszállítóktól jelentős volumenű alkatrészt, félkész terméket vásárolnak. Ez – legalábbis a befektetés első szakaszában – megterheli az importszámlán keresztül a kereskedelmi és a fizetési mérleget, valamint sokkal szorosabb marad a leányvállalat kapcsolata az anyacéggel. A fogadó országok ösztönzési rendszerükkel általában a zöldmezős befektetéseket támogatják, a hazai gazdaságra gyakorolt azonnali pozitív hatást tulajdonítva nekik. Rövid távon így a zöldmezős beruházások nettó költségvetési hatása többnyire negatív.

*Felvásárlás* esetén az új tulajdonos első lépése általában a vállalat átstrukturálása. Ez a cég szervezeti rendszerének, vezetési szintjeinek, termékstruktúrájának módosulásán kívül többnyire a munkahelyek csökkenésével jár. Különösen igaz ez az átalakuló országokban az állami vállalatok privatizációja során – ekkor tehát rövid távon a társadalmi költség nő, bár a tapasztalatok azt mutatták, hogy sok esetben az állami tulajdonban tartott és válságban lévő cégeknél összességében az elbocsátások jelentősebbek voltak. A *tőkeemeléssel felvásárlás*, a vállalat esetleges pénzügyi nehézségeinek rendezése pótlólagos tőkebefektetést jelent, de ez rövid távon általában csekélyebb, mint a zöldmezős beruházásokkal járó tőkeakkumuláció. A felvásárolt vállalat kapcsolatban marad hagyományos hazai beszállítóinak jelentős részével. Így egyfelől kevésbé terheli meg a kereskedelmi mérleget, másfelől már a befektetés kezdetétől sokkal szorosabb a kapcsolata a fogadó gazdasággal, gyorsabb a tovaterjedési hatása. Ugyanakkor kevesebb pótlólagos működő tőkét vonz, mint a zöldmezős beruházások. Mivel a kormányok e befektetési formához általában kevesebb támogatást nyújtanak, így költségvetési hatásuk kevésbé negatív.

A két befektetési forma fogadó gazdaságra gyakorolt hatása természetesen az átalakuló országokban is különbözik egymástól, ugyanakkor úgy véljük, hogy az eltérés ebben a régióban sokkal kisebb, mint a fejlett gazdaságokban. Állításunkat a következő fejezetben magyarországi példákkal igyekezünk igazolni.

## Statisztikai közelítés

Magyarország az átalakuló országok között a zöldmezős és a privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-beáramlást tekintve vezető helyen áll. 1999 végén a készpénzben beérkezett működő tőke állománya meghaladta a 19 milliárd dollárt, apporttal együtt pedig elérte a 20,7 milliárd dollárt. (Az adatok nem tartalmazzák a visszaforgatott jövedelmeket, de magukban foglalják a tulajdonosi hiteleket.)

1. táblázat

**Külföldi működőtőke-beáramlás Magyarországon**  
(Millió USD)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bankrendszeren keresztül készpénzben beáramlott működő tőke										
Beáramlás	311	1 459	1 471	2 339	1 147	4 453	2 275	2 173	2 037	1 944
Állomány	569	2 107	3 424	5 576	7 087	12 829	14 961	16 086	18 517	19 276
Apport										
Beáramlás	589	155	170	142	173	117	57	22	11	6

Forrás: Magyar Nemzeti Bank, Gazdasági Minisztérium.

Vizsgálatunk során nem álltak rendelkezésünkre statisztikai adatok arról, hogy az összes működőtőke-beáramlásból mennyi lehetett a zöldmezős beruházás. Részarányát, ennek felső, illetve alsó határát ezért különböző módszerekkel becsültük.

Magyarországon a működőtőke-befektetések jelentős hányada a privatizációhoz kapcsolódott. A magánosítás kezdetétől a készpénzes eladások túlsúlyban voltak az egyéb privatizációs módszerekhez képest. Ez tűnt ugyanis a legjobb módszernek egyfelől a stratégiai befektetők vonzására, másfelől a magas adósságállomány viszonylag rövid idő alatti csökkentésére. A készpénzben beérkezett teljes működőtőke-állomány és a devizában jelentkező privatizációs bevétel összevetése alapján a zöldmezős befektetések felső határát becsülhetjük. Az ÁPV Rt. adatai szerint 1990 és 1999 között a privatizációhoz kapcsolódó működő tőke 12,6 milliárd dollárt tett ki. A Magyar Nemzeti Bank kimutatása alapján a működő tőke állománya 19,3 milliárd dollárra rúgott 1999 végén. Ennek alapján a teljes, nem a privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-beáramlás az összes befektetés 34 százaléka.

A Privatizációs Kutató Intézet vizsgálata szerint 1996 végén a magyarországi zöldmezős beruházások értéke 3,8 milliárd dollárt tett ki, amely a teljes működőtőke-beáramlás 22 százaléka (*Greenfield investments in Hungary, idézi: Ministry of Industry, Trade and Tourism. 1997*) Az ITDH adatai alapján 1998-ban a zöldmezős befektetések értéke elérte a 450 millió dollárt (Japán egyedül 200 millió dollárt ruházott be ebben az évben). Ez a folyamat minden bizonnyal 1999-ben is folytatódott többek között a Nokia, a Temic, a Shinwa beruházásaival. Ebben a megközelítésben hozzávetőleg egynegyedes arányra becsülhetjük a zöldmezős befektetéseket az összes működőtőke-beáramlásból.

A két becslés alapján tehát összességében azt mondhatjuk, hogy 1990 és 1999 között a zöldmezős befektetések hozzávetőleg a teljes működőtőke-beáramlás egynegyede és egyharmada között lehettek. (Ettől feltehetően eltérő eredményt hozna, ha a visszaforgatott jövedelmeket is figyelembe tudnánk venni, amelyek mindkét beáramlási formához köthetnek.)

A magyarországi zöldmezős beruházások szektorális, földrajzi és befektető országok szerinti megoszlásának adatai is hiányoznak. A Privatizációs Kutató Intézet már idézett és 1997-ben publikált tanulmánya szerint a hazai zöldmezős befektetéseket a privatizációhoz kapcsolódó beruházásoknál jóval nagyobb szektorális és földrajzi koncentráció jellemzi. Ez akkor igaz, ha csak a kilencvenes évek első felében befektető multinacionális feldolgozóipari cégeket vesszük figyelembe. Ezen zöldmezős beruházások által megcélzott fő szektorok az autógyártás, az elektronika és az egyéb gépipari ágazatok voltak, a befektetések megvalósulásának helyszíne pedig döntően a nyugati, határ menti országrész, illetve Budapest környéke. Az elmúlt években az ezekben a körzetekben jelentkező munkaerőhiány azonban ráirányította a zöldmezős befektetők figyelmét az autópálya-építések miatt könnyebben elérhetővé vált keleti országrészre is. (A szolgáltatási szektorban megvalósult zöldmezős befektetésekről egyáltalán nem állnak rendelkezésre adatok.)

Három ország – az Egyesült Államok, Németország és Japán – a vezető zöldmezős beruházók. Tíz multinacionális vállalat befektetési tettei tették ki 1996-ig az összes zöldmezős beruházás felét. Azóta a zöldmezős befektetők száma gyorsan nőtt, és az utóbbi egy-két évben a befektetésnek ez a formája vált dominánssá.

### **Zöldmezős beruházások és a vámszabad területek**

A zöldmezős beruházásoknak az összes működőtőke-beáramlásban belüli regionális összehasonlításban szokatlanul magas, 30 százalékos körüli aránya véleményünk szerint jelentős részben a vámszabad területi befektetés lehetőségének köszönhető. Úgy véljük továbbá, hogy a magyarországi zöldmezős beruházások gazdaságra gyakorolt hatásukat, tevékenységi jellemzőiket tekintve jól közelíthetők a vámszabad területen működő vállalkozásokon keresztül.

Az 1999 végén regisztrált, 116 engedéllyel rendelkező vámszabad terület közül becslésünk szerint 70-75 jöhetett létre külföldi befektetők zöldmezős beruházásával (a külföldi tőke aránya ebben a körben meghaladja a 90 százalékos). Másfelől: empirikus vizsgálataink során gyakorlatilag nem találgattunk olyan, a magyar gazdaságban a növekedés, az export szempontjából jelentős szerepet játszó külföldi feldolgozóipari zöldmezős beruházással, amely nem vámszabad területen jött létre. A vámszabad területekre vonatkozó empirikus vizsgálataink további fontos következtetése volt, hogy számos esetben nagyon nehéz a zöldmezős beruházás és a privatizációs átvétel közötti különbségtétel. A külföldiek tulajdonába privatizáció útján jutó vállalatokban megvalósuló fejlesztések ugyanis számos esetben – különösen a vámszabad területeken működő cégeknél – zöldmezős beruházásként értelmezhetőek. A telephelyeket az átvétel után a legtöbb esetben teljesen át kellett alakítani: a felújítás, a bontások utáni új csarnokok építése, új gyártósorok betelepítése alapvetően átalakította a korábbi termelési szerkezetet, és jelentősen bővítette a termelést. Ezeket az összefüggéseket mutatjuk be konkrét vállalati eseteken keresztül az *1. és a 2. keretes részben*.

#### **1.**

##### **Knorr-Bremse: vegyes vállalat, privatizáció, a termelés teljes körű átalakítása**

A német Knorr-Bremse vállalat a nyolcvanas évek második felében hozott létre vegyes vállalatot a MOGÜRT Külkereskedelmi Vállalattal és a Szerszámgépipari Művek kecskeméti gyáregységével. A vállalat a KGST-be szállított autóbuszokhoz és teherautókhoz gyártott fékrendszereket: a Knorr-Bremse ezen a módon kívánt bejutni elsősorban a szovjet piacra. A KGST megszűnésével a nagy piac is megszűnt.



A Knorr-Bremse a kilencvenes évek elején változtatott stratégiáján, kivásárolta a többi tulajdonos tulajdoni hányadát és megvásárolta a kecskeméti SZIM gyáregységet. A telephelyen megkezdte saját fékrendszereinek gyártását az anyavállalat számára, ahol a terméket komplettírozták és a világ nagy közútijármű-gyártóinak szállították. A gyökeresen új minőségű és mennyiségű termelés beindításához a német cég 1994-től hatalmas beruházásba kezdett. A korábbi, KGST-piacra kialakított kapacitásokat teljesen megszüntette, átalakította az addigi üzemcsarnokokat, illetve újakat épített. Németországból teljes gyártósorokat, új technológiát, minőség-biztosítási rendszert telepített Kecskemétre. A beruházás vám- és áfaterheinek elkerülésére vámszabad területi céggé vált. Az 1994-es 1 milliárd forintos termelési értéke 1998-ra 5 milliárd forintra emelkedett, a foglalkoztatottak száma Kecskeméten megkétszereződött. A cég Budapesten is vásárolt egy gyártócsarnokot, amelyet szintén újjáépített és 800 millió forintos beruházással ide telepítette a szelepgyártó-profil európai K+F bázisát.

## 2.

### **Nokia: másodlagos privatizáció utáni profilváltás és fejlesztés**

Az 1978-ban hadiipari üzemként létrehozott, a szovjet és a közel-keleti piacra mikroelektronikai eszközöket gyártó Mechlabor nevű pécsi cég 1989-ben csődbe jutott, s a felszámolási eljárás során 1991-ben vásárolta meg a Hantarex nevű olasz vállalat. A cég monitorokat kezdett gyártani az Olivettinek és a Compaqnak Olaszországból áttelepített, meglehetősen elavult technológiával. Az olasz anyavállalat közben csődbe jutott, s árulni kezdte a kiürített pécsi leányvállalatot. 1995-ben a céget – valójában szinte csak a telephelyet – 10,6 millió dollárért megvásárolta a Nokia, majd a tervezett jelentős termelőeszköz-beruházásokra és a tevékenység jellegére (importból export) tekintettel megkérte a vámszabad területi engedélyt. Az 1995 és 1999 között végrehajtott beruházások összértéke mintegy 30 millió dollárt tett ki. Ennek során folyamatosan gyártósorokat telepítettek Pécsre (a gyártósorok száma az 1997-es 14-ről 1999 végére 28-ra nőtt), hatalmas új raktárbázist építettek, új minőségbiztosítási rendszert honosítottak meg. A foglalkoztatottak száma a kezdeti 750-ről 1999-re 1830-ra emelkedett. (2000-ben újabb tulajdonosváltás történt a cégnél: a sikeres telephelyet – a globális stratégia megváltozása, vagyis a monitorágazat megszüntetése következtében – a Nokia eladta az ugyancsak finn székhelyű Elqotec-nek.)

Az 1982-ben bevezetett ipari vámszabad területi szabályozás célja pontosan az exportorientált, teljesen új, fejlett technológiát, technikát meghonosító külföldi befektetések Magyarországra vonzása volt. Nemzetközi példát jelentettek a fejlődő országok exportfejlesztő zónái, Írország és az Egyesült Államok vámszabad területei. Ugyanakkor cél volt az is, hogy a vámszabad területen működő vállalatok ne szigetelődjenek el a magyar gazdaságtól, ne enklávékként működjenek – ahogy számos fejlődő ország példája mutatta –, hanem lehetőség szerint kapcsolódjanak a hazai gazdasághoz. A magyarországi ipari vámszabad területek szabályozása éppen a fenti okokból a világgazdaságban szinte egyedülálló. Magyarországon nincsenek az állam által kijelölt, elkülönített vámszabad területek, különleges zónák, hanem minden vállalat, amennyiben teljesíti a szükséges feltételeket (importból exportra termel, legalább 2000 m<sup>2</sup>-es területet hoz létre, azt megfelelően elkeríti, biztosítja a megfelelő vámellenőrzést és megfizeti a vám biztosítékot), az ország tetszőleges helyén létrehozhatja a saját vámszabad területét. (Egy vállalatnak több vámszabad területe is lehet.) A vámszabad területek a vámterület elkülönített részei, amelyek a vám-, deviza- és a külkereskedelmi rendelkezések szempontjából külföldnek minősülnek. Az ebben a formában működő vállalatok folyó importja és termelőeszköz-behozatala is mentesül a vám- és a forgalmi adó megfizetése alól. A jelentős

új kapacitásokat kiépítő, nagy értékű termelőeszközöket betelepítő, elsősorban import anyagokból exportra termelő vállalatoknak kézen fekvő volt a vámszabad területi beruházás. A nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején Magyarországon magas volt a vámszint, jelentős illetékek, adók terhelték a behozatalt. Később a vámszint ugyan csökkent, de 1995-ben a stabilizációs csomag részeként bevezették a vámpótlékot, 1996-ban pedig vámkötelessé vált az apport. Ettől az időtől tehát csak a vámszabad területekre kerülhetnek be a beruházási javak vám- és áfamentesen. A nagy értékű beruházások esetén jelentős költséget jelentett volna a vám- és az áfa megfizetése, továbbá a magyar befektetések versenyhátrányban lettek volna az EU-beli beruházásokkal szemben, hiszen az EU-n belül vámentesen vásárolhatók a beruházási javak is. Napjainkban a vámszabad területi befektetések népszerűségéhez, a vámterhek jelentős csökkenése idején is hozzájárul egyfelől az, hogy a vámszabad területi működés speciális szabályozása szerint vámbelföldi cégtől csak engedéllyel és bizonyos korlátok között vásárolhat a vámszabad területi társaság vám- és áfamentesen. Így a már vámszabad területen működő multinacionális cégek beszállítói is vámszabad területre települnek. Másfelől az árfolyamkockázat kiküszöbölése is fontos szempont, hiszen a vámszabad területi cégek könyvelésüket külföldi pénznemben vezethetik.

## A ZÖLDMEZŐS BERUHÁZÁSOK HATÁSA A MAGYAR GAZDASÁGRA

Miután a zöldmezős beruházásokra vonatkozóan – mint korábban már szó volt róla – nem rendelkezünk statisztikai adatokkal, az alábbiakban a magyar gazdaságban betöltött szerepüket, a gazdasági fejlődésre gyakorolt hatásukat a vámszabad területekre vonatkozó számokkal, illetve eset- és szektorális tanulmányokkal közelítjük

### Zöldmezős beruházások és külkereskedelem

A vámszabad területi társaságok – és feltételezésünk szerint egyúttal a zöldmezős befektetések – tevékenységének köszönhetően a kilencvenes évek második felében rendkívül gyors növekedésnek indult a magyar export, jelentősen átalakult regionális és áruszerkezete. 1999 végén a vámszabad területek adták a magyar export 43, az import 30,6 százalékát. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

#### A vámszabad területek részaránya a magyar külkereskedelemben (Százalékban)

	1996	1997	1998	1999
Kivitel	18,1	26,6	36,0	43,0
Behozatal	13,9	19,8	25,2	30,6

*Forrás:* Gazdasági Minisztérium.

A kilencvenes évek első felében, működésük első szakaszában – amikor a kapacitások kiépítése jelentős importvonzattal járt, a termelés pedig még nem vagy csak kis volumenben indult be – a vámszabad területek minden bizonnyal jelentősen rontották a külkereskedelem egyenlegét. Ebben az időszakban, sőt minden bizonnyal kicsit tovább is – 1996-ig – a statisztikai megfigyelés még nem terjedt ki rájuk. 1996-tól a vámszabad

területek külkereskedelmére vonatkozó adatgyűjtés exportjuk és importjuk rendkívül erőteljes növekedését regisztrálta. 1997-ben kivitelük 77, 1998-ban 64,3, 1999-ben pedig 30 százalékkal nőtt, ugyanebben az időszakban behozataluk rendre 66,3, 54 és 32,3 százalékkal emelkedett. A közvetlenül a vámszabad területeknél kimutatott külkereskedelmi aktívum 1996 és 1999 között látványosan emelkedett (lásd a 3. táblázatot). E jelentős növekedés mögött négy tényezőt valószínűsítünk. Egyfelől a zöldmezős beruházások első hullámának lefutása, a termelés beindulása természetes módon hozta magával a pozitív külkereskedelmi egyenleget, hiszen a vámszabad területek definíciószerűen (importból exportra gyártanak) aktívumtermelők. Másfelől az empirikus vizsgálatok azt mutatták, hogy a legnagyobb exportáló cégeknél az elmúlt években nőtt a hazai hozzáadott érték (például autó-összeszerelés helyett motorgyártás). További ok lehet, hogy a vámszabad területi cégek vásárlásaik egy részét vámbelföldi cégeken keresztül bonyolítják, így e behozatal a számbavétel azon során jelentkezik, míg a kivitel a vámszabad területi vállalatok exportját növeli. Végül feltételezzük, hogy az Európában legkedvezőbbek közé tartozó magyar adózási szabályok miatt a vámszabad területi cégek transzferárakon keresztül Magyarországon mutatják ki nyereségük egy részét. (Ezt az állítást szemlélteti például, hogy a kimutatások szerint az Audi teljes nyereségének 80 százaléka 1999-ben Magyarországon keletkezett.)

3. táblázat

**A külkereskedelmi mérleg egyenlege**  
(Millió USD)

	1996	1997	1998	1999
Vámterületi egyenleg	- 2758	- 2966	- 4503	- 5188
Vámszabad területi egyenleg	+ 318	+ 832	+ 1802	+ 2192
Teljes külkereskedelmi egyenleg	- 2440	- 2134	- 2701	- 2996

Forrás: Gazdasági Minisztérium.

A gépek, gépi berendezések exportjának kilencvenes évek második felében évről évre látható rendkívül gyors emelkedése – 1997-ben 51, 1998-ban 38,8, 1999-ben 19,8 százalékkal –, összes exporton belüli részarányának jelentős növekedése – 1996-ban 36,3 százalék, 1999-ben 57,2 százalék – mögött a vámszabad területek állnak (lásd a 4. táblázatot). Ezt igazolja a következő számsor: 1996-ban az összes gépipari export 43, 1997-ben 54, 1998-ban 64, 1999-ben pedig 70 százaléka a vámszabad területekről származott.

4. táblázat

**A magyar export szerkezetének változása 1995 és 1999 között**

Árufőcsoport	1996	1997	1998	1999
Élelmiszerek, ital, dohány	15,2	12,9	10,5	8,0
Nyersanyagok	4,4	3,8	2,9	2,5
Energiahordozók	3,3	2,7	1,9	1,6
Feldolgozott termékek	40,8	35,5	32,7	30,7
Gépek, gépi berendezések	36,3	45,1	52,0	57,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Gazdasági Minisztérium.

A vám szabad területi zöldmezős vállalatok magyar kivitelben betöltött szerepe egyértelműen kiderül az 5. táblázatból. 1999-ben az első tíz magyar exportőr vállalatból/vállalatcsoportból hét vám szabad területen zöldmezős beruházással jött létre. Az első négy exportőr mindegyike zöldmezős vállalat – ipari vám szabad területen.

5. táblázat

**Az első tíz exportáló vállalat rangsora 1999-ben**

A vállalat neve	Külföldi részvétellel működik-e?	Vám szabad területen működik-e?
Audi Hungária Motor Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen
IBM Storage Products Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen
Philips Végszerelő Központ Magyarország Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen
Opel Magyarország Járműgyártó Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen
Videoton Holding Rt.	Nem	Részben
Zollner Elektronika Vác Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen
GE Lighting Tungstam Rt.	Igen (privatizáció)	Nem
Philips Components Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen
Flextronics International Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen
MOL Rt.	Igen (tőzsde)	Nem

Forrás: Gazdasági Minisztérium adatai alapján saját összeállítás.

Ugyancsak a vám szabad területi zöldmezős beruházások magyar exportbeli domináns szerepét mutatja, hogy 1998-ban az első tíz exporttermékből – amely a teljes kivitel 30 százalékát adta – kilenc zöldmezős működőtőke-beruházás eredménye, nyolc egészen, a további kettő pedig részben vám szabad területről származik. Az első tíz kiviteli cikkből kilenc a gépek, gépi berendezések árucsoportba tartozik (lásd a 6. táblázatot).

6. táblázat

**Az első tíz magyar exporttermék 1998-ban**

SITC	Termék	Az export értéke (Ezer USD)	Az összes exporton belüli aránya (%)	Az exportáló vállalat külföldi részvétellel működik-e?	Zöldmezős beruházás-e?	Vám szabad területen működik-e?
71322	Belső égésű dugattyús motor	2 104 555	9,2	Igen	Igen	Igen
7527	Számítógép tárolóegysége	1 235 681	5,4	Igen	Igen	Igen
75997	Automatikus adatfeldolgozó berendezés és egységei	678 844	3,0	Részben	Részben	Igen
76381	Videofelvevő és lejátszó berendezés	659 870	2,9	Igen	Igen	Igen
7812	Személygépkocsi	546 868	2,4	Igen	Igen	Részben
7526	Input vagy output egységek	492 241	2,1	Részben	Igen	Igen
7611	Televízió készülék	330 276	1,4	Igen	Igen	Részben
71323	Kompressziós gyújtású belső égésű motor	300 416	1,3	Igen	Igen	Igen
77314	Egyéb elektromos vezetők	246 652	1,1	Igen	Igen	Igen
82119	Gépkocsiülékek részegységei	246 337	1,1	Igen	Igen	Igen

Forrás: OECD-adatok alapján saját összeállítás.

*Zöldmezős beruházások és technológiatranszfer*

A külföldi működőtőke-beáramlás, ezen belül a zöldmezős befektetések technológiai hatását a legnehezebb mérni. Magyarország esetében erre vonatkozó adatok, elemzések nincsenek. Néhány tanulmány a külföldi tőkével működő vállalatok K+F gyakorlatát vizsgálta, és megállapította, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek intenzívebb K+F tevékenységet folytatnak, és K+F kiadásai sokkal gyorsabban nőnek, mint a belföldi tulajdonban lévőké (*Inzelt, 1998, Szalavetz, 1999*).

A zöldmezős működőtőke-befektetések magyarországi technológiatranszfer hatása nem dokumentált. Indirekt módon megközelíthetjük a kérdést az első tíz magyar exporttermék struktúráváltozásának vizsgálatán keresztül (lásd a 7. táblázatot). 1998-ban az első tíz exportcikkből négy az OECD klasszifikációja szerinti „high tech” kategóriába tartozott, az összes export 13,4 százalékát adva. 1992-ben még egyiküket sem találhatuk az első tíz magyar exportcikk listáján. Valamennyi terméket vámszabad területen működő vállalatok gyártják, és a kapacitások gyakorlatilag zöldmezős beruházással jöttek létre. (Ebbe a kategóriába beleértjük ebben az esetben a Videotont is.)

7. táblázat

**High tech termékek az első tíz magyar exportcikk között 1998-ban**

SITC	Termék	High-tech termék?	Részarány a kivitelben 1992-ben	Részarány a kivitelben 1998-ban
71322	Belső égésű dugattyús motor	Nem	0,0	9,2
7527	Számítógép tárolóegysége	Igen	0,0	5,4
75997	Automatikus adatfeldolgozó berendezés és egységei	Igen	0,1	3,0
76381	Videofelvevő és lejátszó berendezés	Igen	0,1	2,9
7812	Személygépkocsi	Nem	0,2	2,4
7526	Input vagy output egységek	Igen	0,0	2,1
7611	Televízió készülék	Nem	0,2	1,4
71323	Kompressziós gyújtású belső égésű motor	Nem	0,1	1,3
77314	Egyéb elektromos vezetők	Nem	0,4	1,1
82119	Gépkocsiülések részegységei	Nem	0,1	1,1

*Forrás:* OECD FTS adatbázis alapján saját számítás.

A teljes exportot tekintve a high tech termékek részaránya gyorsan nőtt a kilencvenes évek második felében: 1992-ben e cikkek aránya (SITC bontásban) 3 százalékot tett ki, a high tech ágazatok részesedése pedig a feldolgozóipari kivitelben. (ISIC bontásban) 7 százalékra rúgott, 1998-ban ugyanezek az arányok már 16 és 23 százalékot mutattak. (A 16 százalékos arány – összevetve az első tíz exportterméken belüli négy high tech cikk 13,4 százalékos részesedésével – jelzi, hogy a high tech export néhány termékre koncentrálódik.)

Vállalati interjúkból tudjuk, hogy a high tech termékek egy része egyszerű összeszerelő tevékenység eredménye, amelyekben a hazai hozzáadott érték csupán az olcsó munkaerő. Másfelől ugyanakkor lassan kirajzolódik egy kedvező tendencia is: az utóbbi években számos multinacionális vállalat telepített Magyarországra K+F kapacitásokat (például az Audi, a Nokia, a General Electric, a Knorr-Bremse, az ABB, az Ericsson), ami jelzi, hogy

az összeszerelés mellett meghonosodóban van a magasabb hozzáadott értékű high tech termelés is.

### *A zöldmezős beruházások kapcsolódása a hazai gazdasághoz*

A nemzetközi szakirodalomban és hazai elemzésekben is gyakran felmerül, hogy a külföldi tőke jelentős szerepe a GDP termelésében, az exportban, a kivitel erőteljes koncentrációja sebezhetővé, kiszolgáltatottá teszi a fogadó ország gazdaságát, a külföldi tulajdonú vállalatok enklávékként működnek, s gyorsan kivonulhatnak az adott országból. A hazai gazdaságra gyakorolt hatás, a kiszolgáltatottság és sebezhetőség jelentős mértékben a külföldi vállalatok hazai gazdasághoz való kapcsolódásától függ.

A külföldi működőtőke-beruházás típusa szerint – a nemzetközi tapasztalatokhoz hasonlóan – Magyarországon is különbség volt a hazai hozzáadott érték nagyságában és a belföldi beszállítók összes inputon belüli részesedésében (Sass, 1996). A privatizált vállalatok általában az átszervezés után is megtartották eredeti hazai beszállítóiknak jelentős hányadát, különösen, ha termékeikkel elsősorban a belföldi piacot célozták meg (például élelmiszeripar). A zöldmezős beruházásoknál ugyanakkor jelentős idő telhet el, amíg a hazai beszállítók hálózatát kiépítik. A beszállítói háttér létrehozása első megközelítésben függ a befektető származási országától, szektorális hovatartozásától, s attól, hogy vámszabad területen fektetett-e be.

A távol-keleti és az USA-beli befektetők, amennyiben az EU vagy a CEFTA piacára igyekeznek betörni, a kumulációs szabályok miatt törekszenek a magasabb hazai beszállítói arány elérésére. A vámszabad területen beruházók ugyanakkor a speciális szabályozás miatt kevésbé érdekelték a hazai beszállítói hálózat kiépítésében. Mégis, az 1997-es 15 százalékról 1998-ra 21 százalékra nőtt e területen is a hazai hozzáadott érték, elsősorban a hagyományos külföldi beszállítók Magyarországra települése következtében, de 2500–3000 hazai tulajdonban lévő kis- és közepes vállalat is kapcsolódni tudott a vámszabad területekhez. E társaságok túlnyomórészt csomagolóanyagokat, raklapokat, segédanyagokat vásárolnak a belföldi cégektől.

A világgazdaságban szektorálisan általában az autóipar, az elektronika, az élelmiszeripar és a vegyipar épít a hazai beszállítókra. Magyarország esetében is magasabb a hazai beszállítói részarány a vegyiparban (gyógyszeriparban) és az élelmiszeriparban, ahol a külföldi tőke elsősorban a privatizációhoz kapcsolódva jutott tulajdonosi szerephez és a hazai, valamint a regionális piacot célozta meg. A magyarországi autóipari és elektronikai zöldmezős beruházók azonban csak lassan építik ki hazai beszállítói hálózatukat. Ezt szemléltetjük a 3. keretes írásban.

### **3.**

#### **A négy autógyár hazai beszállítói**

A Magyarországon zöldmezős beruházással megtelepedett autógyártóknak jelenleg 250 hazai vállalat szállít részegységeket és alkatrészeket. E szám értékelésénél figyelembe kell venni, hogy a négy vállalatból ma három, eredetileg pedig mind a négy vámszabad területen működött, s így kevésbé képesek és hajlandók vámszabad területen kívüli hazai beszállítók alkalmazására.

A magyarországi telephelyű alvállalkozók részaránya a cégek teljes inputján belül nagyon különböző.

Az egyik szélsőséget az Opel és az Audi jelenti, ahol a hazai beszállítói részarány 5 százalék alatt van.

A másik szélsőség a Suzuki. E cég belföldi beszállítói hálózata a legkiterjedtebb, több mint 40 alvállalkozóval és 53 százalékos hazai hozzáadott értékkel. (A vállalat éppen ezért szüntette meg vámszabad területi státusát, mert az erre vonat-

kozó szabályozás már gátolta a belföldi beszerzéseket.) A Suzuki szerepe közvetve még nagyobb a belföldi alvállalkozói háttér megteremtésében. Beszállítókat segítő programjának eredményeképpen alvállalkozói más autógyárak szállítói is lehetnek; például a Kunplast a Suzukin kívül ellátja a Fordot, a BMW-t és az Opelt is.

A Ford a két szélső eset között foglal helyet: a hazai szállítók részaránya 20 százalék körüli.

Három autógyár esetében a hazai szállítói arány az elmúlt években emelkedett: három évvel ezelőtt az Audinál 1 százalék alatt, a Fordnál 8 százalék körül, a Suzukinál 30 százalékos volt ez a mutató. Az Opel esetében viszont némileg – 8-ról 5 százalékra – csökkent a hazai szállítók szerepe, amely feltehetően a tevékenységi struktúra átalakulásával (autó-összeszerelés helyett motor- és sebességváltó-gyártás) függ össze.

A hazai szállítók egy – kisebb – része magyar tulajdonban lévő cég, a többség azonban olyan külföldi vállalat, amely zöldmezős beruházással vagy privatizációs vállalatátvétellel követte az autógyártót Magyarországra. Az Audi után települt Magyarországra például a VAW (alumínium autoalkatrészek), a Lear Seating Co. (ülések) és a Peguiform (műanyag autoalkatrészek) első vonalbeli szállító. Ezekhez kapcsolódhatnak másod-, harmadvonalbeli szállítókként a magyar vállalatok.

(Forrás: OECD, 2000.)

Az autóiipari példákból is látszik, hogy a befektetés módján (zöldmezős beruházás vagy privatizációs átvétel), a beruházó szektorális és nemzetiségi hovatartozásán kívül a követett vállalati stratégia és a termék jellege is befolyásolja a leányvállalat hazai beszállítók alkalmazására vonatkozó döntését. Ezt kívánjuk szemléltetni a *4. keretes írásban*, amely két olyan vámszabad területen működő vállalatot ír le, amely erőteljesen törekszik a hazai beszállítói háttér kiépítésére. Véleményünk szerint mindkét vállalat mai működési formájában zöldmezős befektetésnek tekinthető. (A Knorr-Bremse beruházásának folyamatát az *1. keretes írásban* mutattuk be.)

#### 4.

##### **Széles hazai bedolgozói hálózat: a Benetton és a Knorr-Bremse esete**

A Benetton viszonylag fiatal, a hatvanas évek közepén négy olasz testvér által alapított cég, amely ruházati ipari kisvállalatból nőtte ki magát mára számos profillal rendelkező – de továbbra is családi tulajdonban és vezetés alatt álló – multinacionális nagyvállalattá. Hat divízióval rendelkezik (pamut, gyapjú, konfekció, felöltő, ing, sportszerek), érdekelt továbbá autópálya-büfék üzemeltetésében, mobiltelefon-gyártásban, autóversenyezésben, repülőtársaságban. Termelőüzeme van Olaszországon kívül Tunéziában, Spanyolországban, Hongkongban. Kereskedelmi leányvállalata 120 országban működik. A cég sikereit sajátos termelési és értékesítési szerkezetének, filozófiájának köszönheti. A Benetton alapításától külső bedolgozókkal, kis varrodákkal dolgoztat bémunkában: ő szállítja az anyagot, a kellékeket, a szabásmintát, majd a készterméket franchise rendszerű bolthálózatán keresztül értékesíti. A Benetton évek óta bémunkáztatott szabolcsi és hajdú-bihari varrodákkal is. Miután elégedett volt munkájukkal, s a költségcsökkentés az olasz cég számára is folyamatos kényszer, ezért magyarországi beruházásról döntöttek. A nagyállói helyszín mellett szót a bémunkapartnernek közelségén kívül az, hogy itt kedvező áron hozza tudtak jutni az évekkel korábban csődbe jutott posztógyár csarnokához. Ezt az 1500 m<sup>2</sup>-es csarnokot felújították, betelepítették a gépsorokat, majd a sikeres próbagyártás után elkezdtek egy 6000 m<sup>2</sup>-es új csarnok építését és a ruházati termékek mellett új profilként hozzáfogtak a görkorcsolyacipő gyártásához. Az olasz Benetton-csoport magyarországi leányvállalata a többi hazai vámszabad területi cégnél

sokkal inkább épít a hazai beszállítókra, alvállalkozókra. Ez következik egész üzleti filozófiájából, szervezeti rendszeréből. 1999 nyarán 20 magyar varrodával dolgoztattak, és folyamatosan keresték a további magyar beszállítókat, bérmunkásokat. A Benetton 1 éves bérmunka-szerződéseket köt a varrodákkal, és technikusaival betanítja az ott dolgozókat. Ennek fejében elvárja, hogy a kis üzemek csak neki dolgozzanak. Az olasz cég folyamatosan növelni kívánja a magyar hozzáadott értéket. A csomagolóanyagok szállítóját már megtalálták (TVK), s keresik az alapanyaggyártókat (szövet, pamut) és a görkorsolyacipőhöz szükséges granulátum előállítóit. A vállalkozás ma még kezdeti szakaszában tart, most folyik a tapasztalatok szerzése. Ha ezek kedvezőek lesznek, akkor a nagyállói Benetton lehet a Benetton-csoport kelet-európai termelési, logisztikai és kereskedelmi központja. Egy ilyen irányú fejlődésnek gátja lesz a vámszabad területi működés, a vállalat már megkérte a Magyarországról történő vásárlásra jogosító engedélyt.

A Knorr-Bremse kapcsolata a hazai beszállítókkal sajátos hullámzást mutat. A kecskeméti SZIM-mel és a Mogürttel létrehozott vegyes vállalat – a KGST-piacokra történő szállítás idején – természetesen a korábbi hagyományos hazai beszállítókkal dolgoztatott. A keleti piacok összeomlása, a vegyes vállalat kivásárlása, majd az 1994-től megvalósított teljes átstrukturálás után viszont a német anyavállalat beszállítói léptek a helyükbe. A cég stratégiájában ugyanakkor szerepelt ezek kiváltása magyar és kelet-európai alvállalkozókkal, elsősorban a költségek csökkentésének érdekében. 1994-ben vásárlásaiban 18 százalékot tett ki a hazai beszállítók részaránya, 1998-ra ez az arány 50 százalékra emelkedett (ebben a magyaron kívül kelet-európai beszállítók is találhatók).

Mindkét vállalatnak a magas hazai beszállítói arány miatt ma már gondot okoz a vámszabad területi státus.

Empirikus vizsgálataink során felfigyeltünk arra, hogy a magyar beszállítók kapcsolódása, a zöldmezős beruházások, vámszabad területek erőteljesebb integrálódása a hazai gazdaságba nem feltétlenül jelenti különböző alkatrészek és részegységek növekvő beszállítását a helyi telephelyre. A vámszabad területi vállalatokhoz a magyar cégek jelenleg elsősorban szolgáltatások nyújtásán keresztül kapcsolódnak. Általános, hogy magyar tervezőiroda készíti a beruházásokhoz kapcsolódó építési terveket, hazai a kivitelező is. A cég működése során magyar reklámirodát alkalmaz, magyar cég üzemelteti az üzemi konyhát, a karbantartást, helyi vállalkozót bíznak meg az őrző-védő, a szállítmányozási, környezetvédelmi feladatokkal, a kertészettel. A „beszállítást”, a „tovaterjedő hatást” tehát véleményünk szerint a mai általános értelmezésnél sokkal szélesebben kellene megfogalmazni.

#### *Zöldmezős beruházások és a további működőtőke-vonzás*

Bár a zöldmezős beruházók nem rendelkeznek a fogadó országban kiépített beszállítói hálózattal, így – legalábbis működésük első szakaszában – alacsony szintű a hazai gazdasággal a kapcsolatuk, kicsi a befektetés tovaterjedési hatása, ez a sajátosságuk ugyanakkor jelentős további működőtőke-vonzó tényező a fogadó ország számára. Magyarország esetében ez a hatás is a vámszabad területek példáján követhető leginkább nyomon. Az 1997 és 1999 közötti új vámszabad területet alapítók legnépesebb csoportját a már évek óta hazánkban termelő autóiipari, elektronikai, számítástechnikai multinacionális vállalatokat követő beszállítók alkották. Ennek nyomán az elmúlt években Magyarországon egyre erősödő iparágga nőtte ki magát a jármű- és számítástechnikai alkatrészgyártás. Az elmúlt három évben betelepült az elsövnalas autóiipari beszállító nagyvállalatok jelentős csoportja (például a Denso, a Lear Corp., az SCI, a Delphi Packard) és néhány kisebb-közepes cég (a LUK Savaria, a Hammerstein, a Dialog, az LKH Leoni). Ugyancsak Magyarországra települtek az elektronikai, számítástechnikai beszállítók.



A Nokia monitorgyárát követte a finn Trafocomp, a Segerström és Svensson, az Elcoteq és az Ensto. A két előbbi alapvetően a Nokia alkatrészellátásában vesz részt, s együttműködésük annyira szoros, hogy a finn multinacionális vállalat velük együtt települt Pécsre. A másik kettő is rövid időn belül követte őt, bár e cégek nem kizárólag a Nokiának szállítanak. (2000 tavaszán a Nokia tehát egyik beszállítójának adta el monitorgyárát.) Hasonló volt a motivációja a belga Punch Kft.-nek, amely a Philipsnek szállít monitorházakat – a cég a székesfehérvári Philips mellé települt, de ellátja a szombathelyi Philips gyárat is –, és a koreai Daidong Hungária Kft.-nek, amely a gödöllői Sonynak szállít Hatvanból paneleket, műanyag termékeket. A „beszállító beszállítója”, az ugyancsak hatvani LKH Leoni, amely kábelekkal látja el a gödöllői United Technologies-t (új nevén Lear Corp.). A multinacionális vállalatok után települt Sárvárra a háttéripari ki-szolgáló, műanyag csomagolóanyagokat gyártó Kurt Hirsch.

A beszállítókra általánosan jellemző, hogy maguk is zöldmezős beruházók, igyekeznek a fő partner mellett vagy közelében telephelyet találni, a just in time rendszer ugyanis elengedhetetlenné teszi a kis távolságot, a jó közlekedési lehetőségeket. A beszállítókra többnyire jellemző továbbá, hogy a magyarországi cégeken kívül máshová – elsősorban az ugyancsak könnyen elérhető Ausztriába és Németországba – is szállítanak, vagyis exportálnak is. A vámszabad területek beszállítói többnyire szintén vámszabad területre települnek. A beszállítók magyarországi betelepülése még egy fontos összefüggésre hívja fel a figyelmet: rámutat arra, hogy a hazánkba települt multinacionális vállalatokhoz kapcsolódva kiterjedt termelési hálózatok épültek és épülnek folyamatosan Magyarországon. A kilencvenes évek első felében betelepült multinacionális vállalatok tevékenységének ilyen jellegű tova-terjedési hatása mára határozottan kirajzolódik.

## RÖVID ÖSSZEGZÉS

Az utóbbi évtizedben a világgazdaság működőtőke-áramlásában tapasztalható tendenciák (a felvásárlások és egyesülések részarányának dominálóvá válása a zöldmezős befektetésekkel szemben) az átalakuló országokban, ezen Magyarországon is jellemzőek voltak. A jelenség háttérben meghúzódó okok azonban a fejlett gazdaságok és az átalakuló országok esetében különbözőek. Míg az előbbieken az erősödő verseny, a növekedés, a költségek csökkentésének, a párhuzamos tevékenységek megszüntetésének kényszere, a gyors technológiai fejlődés, a K+F kiadások ugrásszerű emelkedése, addig az utóbbiakban az állami vállalatok privatizációja áll a háttérben. Az általános tendenciák érvényesülése mellett Magyarországon – regionális összehasonlításban – a zöldmezős beruházások összes befektetésen belüli aránya relatíve magas, becslésünk szerint egy-egyed és egyharmad között lehet. A gazdaságra gyakorolt hatása – különösen a külkereskedelemben – ennél is jóval nagyobb. A viszonylag jelentős arány és a fontos szerep véleményünk szerint döntően az exportorientált zöldmezős befektetéseket vonzó, a régióban egyedülálló, de a világgazdaságban is unikumnak számító vámszabad területi szabályozás következménye.

A nemzetközi szakirodalom, de a kormányzati külföldi működőtőke-beruházásokat támogató politikák is különböző hatásokat tulajdonítanak a zöldmezős és a felvásárlás-hoz/egyesüléshez (M&A-hoz) kapcsolódó működőtőke-befektetéseknek. Az eltérés Magyarországon is létezik. A zöldmezős befektetések azonnali pótlólagos tőkét, új munkahelyeket jelentettek. Ugyanakkor alacsonyabb szintű a hazai gazdasággal a kapcsolatuk, kisebb a kisugárzási, tova-terjedési hatásuk – bár empirikus vizsgálataink során több kivételt is találtunk. Itt is tetten érhető a vámszabad területi szabályozás szerepe, amely ki-mondja, hogy e cégeknek elsősorban importból exportra kell termelniük. Mivel térben elszór-tan helyezkednek el, mégis szorosabb a kapcsolatuk a fogadó gazdasággal – kezdetben első-

sorban a szolgáltatások területén, de időben növekvő a beszállítókkal is – mint a fejlődő országok állam által kijelölt, teljesen elzárt exportfejlesztő zónáiban. A speciális szabályozás fontossága a vám szabad területi vállalatok többsége számára – amelyek elsősorban EU-importból EU-exportra termelnek – a preferenciális kereskedelmi szerződések vámbontó hatása miatt idővel elveszti jelentőségét. Ez lehetőséget ad az alkalmazkodásra és fokozatoságot biztosít a fogadó gazdaság számára (például beszállítók felkészítése). A hazai gazdasággal való mérsékelt kapcsolat miatt, a betelepülő beszállítók hatására a zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon is jelentős pótlólagos működő tőkét vonzottak.

Kutatásaink azt igazolták, hogy az átalakuló országokban, ezen belül Magyarországon kevesebb a különbség a zöldmezős és a privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-befektetések fogadó országra gyakorolt hatása között, elsősorban az elavult, átalakításra szoruló struktúrák miatt. A technológiatranszfer, szervezési-vezetési ismeretek átadása, új gépek termelésbe állítása, a termékek versenyképességének növelése szempontjából a nem zöldmezős beruházások hatása a zöldmezőssel egyenértékű lehet.

### Felhasznált irodalom

- Anderson, T. – Svenson, R. [1994]: Entry modes for direct investment determined by the composition of firm specific skills. *Scandinavian Journal of Economics*, 4. 551–560. o.
- Antalóczy Katalin (1997): A vám szabad területek szerepe a világ gazdaságban és Magyarországon. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- Antalóczy Katalin [1999]: Az EU-csatlakozásból fakadó szabályozásváltozás lehetséges hatása a hazai vám szabad területek tevékenységére, beruházási stratégiájára, exportjára. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- Éltető Andrea – Sass Magdolna [1997]: A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők az exporttevékenység tükrében. *Közgazdasági Szemle*, június.
- Ministry of Industry, Trade and Tourism [1997]: The Hungarian Economy. Vol., 27. no. 4.
- Hungarian Chamber of Commerce and Industry [1998]: Investment and Business Guide to Hungary. Budapest.
- Inzelt Annamária [1998]: A külföldi befektetők kutatás-fejlesztési ráfordításainak szerepe az átalakuló gazdaságban. Elemzés statisztikai adatok alapján. *Külgazdaság*, június.
- Kang, N. H. – Johansson, S. [2000]: Cross-border Mergers and Acquisitions: Their Role in Industrial Globalization. *OECD STI Working Papers*, 1.
- Miyake, M. – Thomsen, S. [1999]: Recent trends in foreign direct investment. *Financial Market Trends*, No. 73. OECD, június.
- OECD [2000]: OECD Review of Foreign Direct Investments in Hungary. Paris. Megjelenés alatt.
- Szalavetz Andrea [1999]: Technológiatranszfer, innováció és modernizáció a német tulajdonban lévő feldolgozóipari cégek példáján. OMFB TAN, 98–56–05, Budapest.
- Sass Magdolna [1996]: Külföldi működőtőke-befektetések és beszállítók: egy kérdőíves felmérés tanulságai. MTA Világ gazdasági Kutatóintézet, Budapest, kézirat.
- UNCTAD [1998, 1999]: World Investment Report. New York – Geneva.

## Vállalatértékelés a fúziókkal és felvásárlásokkal kapcsolatos döntési folyamatban

CZEHLÁR ILDIKÓ

*Az írás a fúziókkal és felvásárlásokkal kapcsolatos döntési folyamat egyetlen lépéséről számol be részletesen. Célja annak bemutatása, hogy a vállalatértékelés e folyamat talán legellentmondásosabb része: egyfelől a vállalatértékelés pénzügyi módszerei miatt roppant tárgyilagos, másfelől azonban olyan tényezők figyelembevételét is megköveteli, amelyek következtében már távolról sem nevezhető annak. A döntési folyamat rövid bemutatását követően elemzi a szerző a vállalatértékelés szakaszához kapcsolódó elméleti megfontolásokat és módszereket, majd a felvázolt gondolatokat két példával is alátámasztja. Ezek alapján belátható, hogy a szakértelmet, időt és gyakorlatot igénylő döntési folyamat igen összetett, s az adott ügylet szempontjából minden egyes szakasz – így a vállalatértékelés szakasza is – kulcsfontosságú lehet.\**

### Bevezető gondolatok

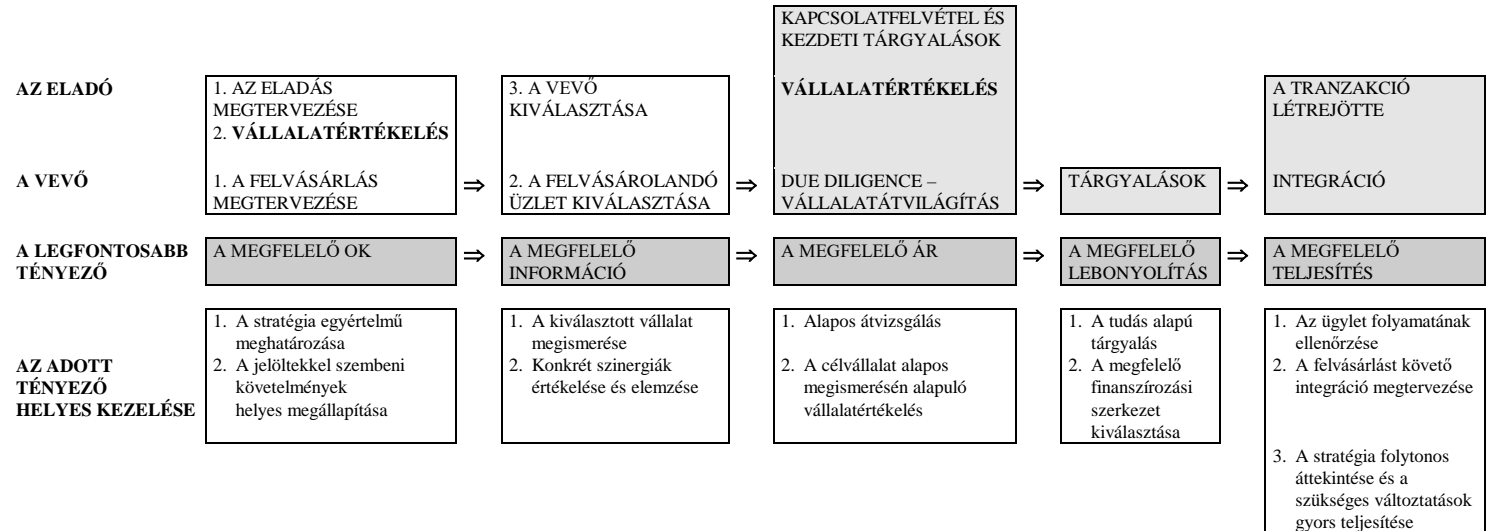
Ma már nem tekinthető olyan világgazdasági jelenségnek a fúziós és felvásárlási hullám, amely egyáltalán nem érinti Magyarországot. A gazdasági nagyhatalmak – az Európai Unió, az Egyesült Államok és Japán – vállalatai a globális méretű gazdasági versenyben akarják az ilyen tranzakciók nyújtotta előnyöket kihasználni, Magyarországon ezzel szemben az egyre erősödő vállalatok versenyképességüket azzal a céllal próbálják ily módon növelni, hogy regionális szinten jelentős gazdasági szereplőkké váljanak és felkészüljenek a közelgő uniós csatlakozásra.

A jelenség fontosságát számok is megerősítik. Az Európát érintő tranzakciók száma 1998-ban megközelítette a 7000-et, a tranzakciók értéke 1995 és 1998 között több mint kétszeresére emelkedett, meghaladva a 497 milliárd dollárt – a tranzakciók átlagos értéke körülbelül 73 millió dollár. Magyarországon szintén folyamatosan emelkedik mind a tranzakciók száma, mind a tranzakciók értéke, noha a piac az európai adatokkal összevetve igen kicsinek bizonyul. 1996 és 1999 között a tranzakciók száma közel

\* A cikk *Czehlár Ildikó*: Decision-making on mergers and acquisitions – why and how advisors can help in transactions című szakdolgozata alapján készült.

Czehlár Ildikó közgazdász.

### A döntési folyamat és a tranzakció sikerének szempontjából kulcsfontosságú tényezők



*Forrás:* Az Acquisitions Monthly Conference 1997 és *Pearson, Barrie* [1995] alapján saját összeállítás.

háromszorosára emelkedett, és 2000 végére eléri a körülbelül 250-et. Az előrejelzések szerint az átlagos tranzakció értéke 17 millió dollár is lehet.<sup>1</sup>

## A döntési folyamat – hol rejtőzhet a siker kulcsa?

Az adott vállalat számára döntő jelentőségű, hogy a döntési folyamat minden egyes szakasza megfeleljen a stratégiában megfogalmazott céloknak és elképzeléseknek. Egyfelől a stratégiával való mindenkori megfelelés a siker kulcsa, másfelől azonban az, valóban helyesen ítéljük-e meg a vállalat helyzetét akkor, amikor fúzió, felvásárlás vagy éppen az eladás mentén alakítjuk ki a vállalati stratégiát.

A döntési folyamat a következő szakaszokat öleli fel: tervezés, a megfelelő tranzakciós partner kiválasztása, kapcsolatfelvétel és a kezdeti tárgyalások, vállalatértékelés, due diligence-átvilágítás, végső tárgyalások (amelynek keretében születik döntés a vételárról is), a tranzakció létrejötte és a vállalatok integrálása. Az *1. ábra* felvázolja, hogy melyek lehetnek azok a legfontosabb szempontok, amelyeket az egyes lépések kapcsán figyelembe kell venni.

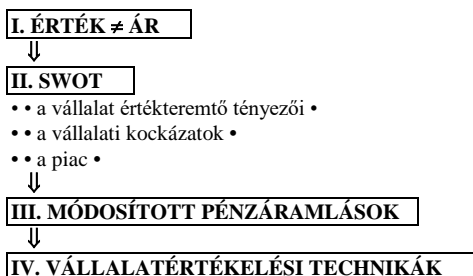
Az *1. ábra* rámutat arra is, hogy a döntési folyamaton belül a vállalatértékelés szakasza attól is függ, hogy ki végzi az értékelést. A vevő és az eladó különböző módon értékeli az adott vállalatot (amely vállalat természetesen az eladó vállalata), és ezt az értékelést a döntési folyamat különböző szakaszában végzi el, a következőkben részletezett okok miatt.

## A vállalatértékelés

A vállalatértékelés folyamatának bemutatásakor a *2. ábra* gondolatmenetét követem. A gondolatmenet egyes lépései az általánostól a konkrét megközelítési szempontokig mutatják be a folyamatot, egészen a tranzakciók értékelésekor leggyakrabban használt két értékelési technikáig.

*2. ábra*

### Vállalatértékelés



*Forrás: Pearson, Barrie [1995] alapján saját összeállítás.*

<sup>1</sup> Az adatok *forrása*: az IFR Securities Data által közölt adatok – *Acquisitions Monthly*, 1999. február, 76. oldal; valamint a Vállalatfelvásárlások és egyesülések Közép-Európában, 1997–1998. PwC.

A vállalatértékelés a döntési folyamat során a végső tárgyalások szakaszának alapját képezheti, segítheti a tárgyalási technika kialakítását, hiszen iránymutatást nyújt abban a tekintetben, hogy mekkora legyen a maximális vételár egy felvásárlás esetében és abban, hogy mekkora legyen a minimális eladási ár egy eladás esetében. Az érték nem feltétlenül azonos a vételárral, hiszen a vételár azt az összeget tükrözi, amit a szerződő fél kész kifizetni a vállalatért. Részletesebben megfogalmazva azt mondhatjuk, hogy a vételár kifejezi, hogy

- mekkora értéket képvisel a vállalat a szerződő feleknek;
- a potenciális vevő számára milyen források állnak rendelkezésre;
- a potenciális vevő számára mennyire fontos a tranzakció;
- a potenciális vevő mennyire kockázatérzékeny;
- az eladó más potenciális vevővel is kapcsolatban áll-e.

A *vállalatértékelés* tehát nemcsak azt jelenti, hogy a vállalatok valamelyik pénzügyi számítási technikát alkalmazva határozzák meg a vállalat számszerű értékét, hanem azt is, hogy bizonyos tényezők figyelembevételével a felek módosítják ezt a számot, és így határozzák meg az árat. Azt a tényt tehát, hogy létezik különbség érték és ár között, a vállalatértékelés során mindig szem előtt kell tartani.

A következőkben először sorra vesszük azokat a tényezőket, amelyeket figyelembe kell venni a vételár meghatározásánál, majd ismertetem a tranzakciók esetében leggyakrabban használt két értékelési technikát.

### *Három további terület*

A fent említett alapvető fontosságú tényből következik, hogy a vállalatértékelés valóban nem lehet pusztán számok függvénye. Az érték és az ár közötti különbség figyelembevétele mellett mind a potenciális vevőnek, mind az eladónak további három olyan területen kell elemeznie az eladó vállalatát, amelyek kvalitatív tényezőkre hívják fel a figyelmet, s amelyek jelentősen befolyásolhatják a pusztá számokat.

Ez a három terület a következő:

- a vállalat értékteremtő tényezői,
- a vállalati kockázatok,
- a piac.

E három terület vizsgálata a döntési folyamat korábbi szakaszainak keretében (tervezés, tranzakciós partner kiválasztása, kezdeti tárgyalások) elvégzett vizsgálatokhoz vezetnek vissza, hiszen nemcsak a vállalatértékelésnél, hanem már a korábbi szakaszoknál is elengedhetetlen a potenciális tranzakciós partner, illetve a saját vállalat erősségeinek, gyengeségeinek és az üzleti környezet lehetőségeinek és veszélyeinek ismerete.

– *A vállalat értékteremtő tényezői – erősségek:* amennyiben a tranzakció lehetővé teszi, hogy a felek erősségeiket integrálhassák, és ezekre építve fejlődhessenek tovább, abban az esetben az adott vállalat értékesebb lesz a potenciális vevő számára, ezért magasabb vételárat ajánlhat fel, mint különben.

– *A vállalati kockázatok – gyengeségek:* a feleknek olyan tranzakciós partnert kell keresniük, hogy lehetővé váljon számukra az, hogy gyengeségeiket a tranzakciós partner erősségei ellensúlyozhassák. Így valósul meg az olyan stratégiai megfelelés, amelynek következtében a létrejövő vállalati egység értéke magasabb lesz, mint az egyes vállalatok értékének összege.

– *A piac – az üzleti környezet lehetőségei és veszélyei:* a makrokörnyezet elemzése is fontos, hiszen a felek erősségeinek kell lehetővé tenniük az üzleti környezet lehetőség-

geinek kihasználását és veszélyeinek elhárítását; ugyanakkor a makrokörnyezet lehetőségei segíthetik a feleket abban, hogy gyengeségeiket erősségekké alakíthassák át.

### *A pénzáramlások*

Az érték és az ár közötti alapvető különbséget és az említett három területet figyelembe véve végzik el a vállalatok a vállalatértékelés következő lépését, elsősorban a pénzáramlások alapján. Az eladó saját vállalatát a rendelkezésére álló pénzáramlás- és nyereség-előrejelzések alapján értékeli, míg a potenciális vevőnek ezeket az előrejelzéseket módosítani kell. A módosítások alapjául az a tény szolgál, hogy a pénzáramlások módosulnak akkor, ha a célvállalat az új tulajdonoshoz kerül. Egyes tényezők megnövelhetik, mások csökkenthetik az előre jelzett pénzáramlást és nyereséget.

Az előre jelzett pénzáramlást és nyereséget *csökkenthetik* például a következők:

- a két vállalat dolgozói közötti esetleges munkabérszint-különbségek megszüntetése,
- a tranzakciót követően egyes képviselvek vagy gyárak bezárásának költségei,
- egy új termék bevezetésének költségei.

Az előrejelzéseket ugyanakkor *növelhetik* például a következők:

– az eszközök, a munkaerő és a telephelyek racionalizálásából és integrálásából adódó megtakarítások,

– annak a lehetősége, hogy az egyik vállalat már meglévő piacain megjelenhetnek a másik vállalat termékei és szolgáltatásai.

A vállalatértékelés folyamatát természetesen az is befolyásolja, hogy a potenciális vevő számára a tranzakció a gyors növekedés érdekében tett proaktív lépés vagy pusztán védekező reakció, annak érdekében, hogy a vállalat képes legyen lépést tartani az adott iparágban zajló folyamatokkal.

### *A vállalatértékelés technikái*

A fúziók, felvásárlások és eladások esetében talán leggyakrabban alkalmazott technika a diszkontált cash flow módszer és a „capitalised earnings basis” módszer. A következőkben arra térek ki, hogy vajon miért pont ezek a módszerek lehetnek a legalkalmasabbak arra, hogy a korábbiakban elemzett tényezőket is figyelembe véve lehetővé tegyék mind az eladó, mind a vevő számára az eladó vállalatának helyes értékelését, következésképpen a helyes ár meghatározását.

A *diszkontált cash flow technika* lehetővé teszi, hogy a pénzáramlások értékelésekor figyelembe vegyünk a pénz időértékét, a hozam/kockázat összefüggéseit. Mivel az egyes pénzáramlások meghatározásakor a vevő figyelembe tudja venni a várt szinergiák kedvező hatásait, illetve az esetleges negatív hatásokat, ez a technika segítheti a megfelelő tárgyalási pozíció kialakítását is.

Az előre jelzett és módosított pénzáramlások meghatározása után a megfelelő diszkontrátát kell kiválasztani. A diszkontráta teszi lehetővé a hozam/kockázat összefüggéseinek áttekintését. A diszkontráta, vagyis a súlyozott átlagos tőkeköltség megállapításakor azt kell figyelembe venni, hogy a hozamnak meg kell felelnie mind a tulajdonosok, mind a hitelezők igényeinek. (A vállalkozás teljes értéke = a kötelezettségek piaci értéke + a saját tőke piaci értéke.)

A „*capitalised earnings basis*” technika esetén a P/E (Price/Earnings = Ár/Eredmény) mutató nyújt lehetőséget arra, hogy az adott vállalatot, olyan értéktőzsdén jegyzett vállalattal lehessen összehasonlítani, amely:

- ugyanabban az iparágban van jelen, hasonló termékekkel foglalkozik,
- hasonló nagyságú nyereséggel rendelkezik,

- igen hasonló méretű és igen hasonló nagyságú forgalommal rendelkezik,
- nincs rendkívüli helyzetben, vagyis nem tranzakció részese és nem zajlik ellene eljárás.

A megfelelően kiválasztott értéktőzsdén jegyzett vállalat P/E mutatója azt mutatja meg, hogy az előző pénzügyi évben a részvényenkénti adózás utáni nyereség hányszorosáért kereskednek a papírral. Más szavakkal ez azt jelenti, hogy a befektetők a múltbeli adatok alapján átlag feletti növekedést várnak-e a vállalatától.

Ezt a P/E mutatót kell módosítani úgy, hogy az az eladó vállalatának értékére nyújtson információt. A módosítások százalékos formában történhetnek és többek között figyelembe vehetik azt, hogy:

- a vállalat értéktőzsdén jegyzett-e vagy nem,
- a vállalat termékei diverzifikáltak-e vagy sem,
- a vállalat mekkora adóssággal rendelkezik,
- a vállalat milyen eszközállománnyal rendelkezik.

A két különböző vállalatértékelési módszer eredményeit összevetve a tranzakciós partnerek átfogó képet kaphatnak az eladó vállalatának értékéről. Míg a *diszkontált cash flow* módszer a múltbeli adatok alapján, az adott vállalat által megállapított jövőbeli adatokat használja fel, a „*capitalised earnings basis*” módszer szintén a múltbeli adatokat használja fel az előrejelzéshez, de ezt az előrejelzést a befektetők végzik el, így azok a piaci várakozásokat tartalmazzák. A két vállalatértékelési módszer által nyújtott eredményeket kell a leendő tranzakciós partnereknek úgy módosítaniuk, hogy azok az érték és az ár közötti különbségeket és a két vállalat erősségeit, gyengeségeit, az üzleti környezet lehetőségeit és veszélyeit is magukban hordozzák.

### **Vállalatértékelés – két gyakorlati példa**

A bemutatandó két eset leírásához kizárólag a sajtóban megjelent információkat használtam fel.<sup>2</sup> A publikált tények segítségével elkészített elemzések és a felvázolt elmélet és a két tranzakció részletei közötti párhuzamok személyes véleményemet és értékelésemet tükrözik, nem felelnek meg tehát teljes bizonyossággal a szóban forgó négy vállalat által képviselt véleményeknek.

Franciaországban 1998 decemberében jelentették be a gyógyszeripart érintő Sanofi – Synthelabo egyesülést. A másik tranzakció 1999 szeptemberében dőlt el, a kérdés az volt, hogy ki vásárolhatja meg az Elender internetszolgáltató vállalatot Magyarországon.

#### *Sanofi – Synthelabo*

A 106,84 milliárd frank piaci értékű Sanofi és az 58,6 milliárd piaci értékű Synthelabo esetében sem tekinthető a fúzió teljes mértékben az „egyenlő felek” tranzakciójának. Az 1998 decemberében nyilvánosságra hozott tervek alapján a 10 milliárd dollár értékű tranzakciót részvénycsere keretében tervezték lebonyolítani: 13 Sanofi részvényért 10 Synthelabo részvényt adtak. Vajon lehetséges-e az – az eddigiekben felvázolt vállalatértékelési szempontok és módszerek alapján –, hogy a piaci értékből egyértelműen látható különbségen túl más is befolyásolhatta a 13:10 arányú részvénycsere tervének kialakítását.

<sup>2</sup> Ebben a részben a *Napi Gazdaságban*, a *Világ gazdaságban*, a *Budapest Business Journalban*, valamint az *Economistban* (Intelligence Unit) megjelent frásokra támaszkodtam.



Minden bizonnyal, hiszen ha pusztán a piaci értéket vesszük alapul, arra a következtetésre juthatnánk, hogy a részvéncsere aránya akár 18:10 is lehetett volna. Az a tény azonban, hogy 1998-ban a Sanofi gyógyszerforgalma 1,92 milliárd frank volt, míg a Synthelabo esetében ez elérte az 1,1 milliárd frankot, a számok terén nyújt esetleges magyarázatot – a Sanofi forgalma nagyobb volt ugyan, de mértéke nem közelítette meg a piaci érték terén elért különbözetet.

Nyilvánosságra került még egy tény, amely további magyarázattal szolgálhat. A Sanofi tervei szerint a fúzióval párhuzamosan megválnak az Yves Saint-Laurent márkát is magáénak tudható kozmetikai üzletágtól. Az ebből származó bevételt a kutatási és fejlesztési tevékenység erősítésére használják majd fel. A legtöbb tranzakció esetében megfigyelhető hasonló lépés: mindamellett, hogy a tranzakció elősegítheti az alaptevékenység esetében a méretgazdaságosság egyre növekvő előnyeinek kihasználását, sok esetben szükségszerűvé teszi egyes melléktevékenységek megszüntetését. A vállalatértékeléskor ezen lépések rövid távú költségeit és az esetleges hosszú távon jelentkező előnyöket együttesen célszerű figyelembe venni, hiszen egy ilyen lépés megváltoztatja az előre jelzett pénzáramlások mennyiségét és módosítja az adott tranzakciós partner erősségeit és gyengeségeit. Lehetséges, hogy a Sanofi esetében a kozmetikai üzletág a vállalat erősségét képezte a melléktevékenységek körében, a stratégia azonban – amelynek minden bizonnyal szerves része az egyesülés, és ebből következően a főtevékenységre történő összpontosítás – szükségessé tette azt a lépést, hogy a kozmetikai üzletág megszűnéséből jelentkező rövid távú hátrányt a vállalat a kutatás és fejlesztés javára fordítsa úgy, hogy az hosszú távon erősséget jelenthessen a már újonnan létező vállalati egységeknek.

Ezek a szempontok mind szerepet játszhattak a részvéncsere arányainak megállapításakor, főleg akkor gondolhatjuk ezt így, ha figyelembe vesszük azt a tény, hogy a gyógyszeriparban egyre inkább kulcsfontosságú a méretgazdaságosság kihasználásának lehetősége abban az egyre erősödő versenyben, ahol a kutatás és fejlesztés a versenyképesség másik motorja.

*Elender – PSINet*

Az 1999 szeptemberében létrejövő tranzakciót megelőzően az Elender internetszolgáltató egyharmada már külföldi befektetők kezében volt, a többségi tulajdon azonban három magyar magánszemély kezében összpontosult.

A fúzióval és felvásárlásokkal kapcsolatos döntési folyamat és a vállalatértékelés szakaszának már felvázolt lépései és összefüggései már elméletben rámutattak arra, hogy bár a vállalatértékelés a folyamat egyik sarokköve, az egyes szakaszok szervesen összefüggenek, és a tranzakció sikeréhez az egyes szakaszok megfelelő kivitelezése elengedhetetlen.

A tranzakció esetében csak a körülbelüli vételár került nyilvánosságra: 32 millió dollár. A nemzetközi piacok tapasztalatai alapján megállapítható előfizetőkénti lehetséges vételár 1200–1800 dollár. A következőkben arra teszünk kísérletet, hogy az Elenderről nyilvánosságra hozott információk alapján megítéljem, a PSINet mint felvásárló vajon milyen szempontok figyelembevételével ajánlhatta fel az említett körülbelüli vételárat.

A PSINet stratégiájának megfelelően a világ húsz legnagyobb piacán igyekszik elősorban megjelenni, és emellett figyeli a fejlődő országok nyújtotta lehetőségeket. Ebben a fejlődő iparágban a versenyképesség kulcsa az, hogy az adott vállalatnak minél több előfizetője legyen, és minél több piacon tudjon megjelenni. A vállalatok nem nyereségre törekzenek, hanem a versenyben maradásra. A PSINet-nek tehát igen fontos

lehetett (noha nem elsődleges stratégiai cél) a magyar piacon való megjelenés, amely piac a sajtóban megjelent információk alapján a vállalat szerint Közép-Kelet-Európában a legfejlettebb.

Annak ellenére, hogy a magyar piac viszonylag kicsi, az Elender – mint az egyetlen többségi magyar tulajdonban lévő internetszolgáltató vállalat – felvásárlásával a PSINet a régióban stabil jelenléthez jutott. A régiós jelenlét, illetve az a tény, hogy az Elender országos lefedettséggel rendelkezett, magában rejti a növekedés (bár ez a piac méretei miatt Magyarországon korlátozott) lehetőségét. Ezt a számok is alátámasztják. Az Elender előfizetőinek száma az 1999. szeptemberi adatok szerint 26 000, a Sulinet programon keresztül azonban eljut 158 iskolához, vagyis 200 000 tanárhoz és diákhoz. A második legnagyobb internetszolgáltató tehát 28 százalékos részesedéssel rendelkezik a piacon, és a 200 000 tanár és diák potenciális előfizetők lehetnek a jövőben. A vállalat forgalma 1998-ban elérte a 2 milliárd forintot (körülbelül 8,2 millió dollár), az előrejelzések 1999-re 4 milliárd forintot (körülbelül 16,4 millió dollár) terveztek.

Az adatok alapján tehát azt mondhatjuk, hogy a PSINet növekedési stratégiájának megfelelnek az Elender erősségei és a gazdasági környezet lehetőségei. A lehetséges vételár megítéléséhez szükséges figyelembe vennünk azt is, hogy a PSINet tervei között 20-25 millió dollárnyi befektetés és létszámbővítés is szerepel, s ezek mindenképpen az Elender számára jelenthettek stratégiai megfelelést. Ezek ellensúlyozhatták azt a tényt, hogy a vételár az előfizetőnkénti 1200 dolláros alsó határhoz esik közelebb.

Nem szabad elfelejtenünk azonban a következőket sem: noha az Elender és a PSINet erősségei stratégiai megfelelést mutatnak, a vételár kialakításában mindenképpen szerepet játszhattak a környezet korlátozott lehetőségei, és természetesen az ipar kedvezőtlennek minősíthető sajátosságai.

## **Befejező gondolatok**

A felvázolt két példa is alátámasztja azokat a gondolatokat, hogy a vállalatértékelés folyamata valóban nemcsak a pusztán számok függvénye, hanem szerteágazó kvalitatív elemzést is igényel: a vállalatok erősségeinek és gyengeségeinek, a piaci környezet veszélyeinek és lehetőségeinek, a várható és módosított pénzáramlásoknak a figyelembevételével alakul ki a vállalatértékelési technikák eredményeként létrejött értéken alapuló vételár. Az elemzésnek továbbá összhangban kell állnia a tranzakcióval kapcsolatos döntési folyamat egyes szakaszaival annak érdekében, hogy a tranzakciós partnerek valóban stratégiai elképzeléseiknek megfelelő ügyletet hozzanak létre. A vállalatértékelési szakasz a döntési folyamat egyik olyan lépése, amely a vállalatvezetés és a befektetők számára valószínűleg a legfontosabb szempontok megvitatására ad lehetőséget. Látnunk kell az eddigiek alapján azt, hogy a döntési folyamatban a vállalatértékelést megelőző szakaszok az előkészítés szakaszai, azaz elősegítik a stratégiai megfelelés és a tárgyalási pozíciók kialakítását is mindkét tranzakciós partner számára. A vállalatértékelést követő szakaszok már a részletek kidolgozását jelentik. A folyamat ezen részében talán a tranzakciót követő integráció a legfontosabb szakasz, amelyet szintén alapos előkészítési munka kellene, hogy megelőzzön a korábbi szakaszok keretén belül. Mivel az integráció a munkavállalók és a makrogazdasági környezet érdekeire hívják fel a figyelmet, remélhetőleg egyre több vállalat esetében játszik az integráció a vállalatvezetés és a befektetők érdekeire összpontosító vállalatértékeléshez hasonlóan fontos szerepet.

#### Felhasznált irodalom

- Acquisitions Monthly* [1999a]: Valuations: Never Merely a Calculation. Január, 91–92. o.
- Acquisitions Monthly* [1999b]: From Deal to Delivery – Post Merger Integration. Augusztus, 29–30. o.
- Acquisitions Monthly* [1999c]: Leaner and Fitter – but Still Need a Coach. Április, 82–86. o.  
The Acquisitions Monthly Conference on Strategies for Selling and Buying a Company, 9–10. July, 1997.
- Budapest Business Journal* [1999]: Elender Sold to American Firm. Szeptember 20.
- Czehlár Ildikó* [1999]: Decision-making on mergers and acquisitions – why and how advisors can help in transactions. BGF–KKF, Budapest és University of Lincolnshire and Humberside, Hull, England, diplomadolgozat.
- Economist Intelligence Unit* [1999]: American Based PSINet Acquires Elender. Október 13.
- Gabriel, C.* [1998]: How to Sell Your Business and Get What You Want. Gwent Press Inc.
- Napi Gazdaság* [1999a]: Az Elender új tulajdonosa 25 millió dolláros fejlesztésbe kezd. Szeptember 16.
- Napi Gazdaság* [1999b]: Már csak öten versenyeznek az Elenderért. Július 20.
- Pearson, Barrie* [1995]: How to Buy and Sell a Business. Director Books.
- Rock, M. L.* [1994]: The Merger and Acquisition Handbook. McGrawHill.
- Világgazdaság* [1998]: Sanofi – Synthélabo egyesülés. December 4.

## A modernizáció útja és dilemmái Kínában

MÉSZÁROS KLÁRA

*Részben a globalizáció és világméretű technológiaváltás, részben a belső növekedésben nagy szerepet játszó extenzív tartalékok csökkenése miatt Kína szembesülni kényszerült a hatékonyság és versenyképesség kérdéseivel. Ennek következtében került a 90-es évtized feladatainak középpontjába a tudományos-technikai modernizáció feltételrendszerének átalakítása. Azt, hogy Kína mennyiben és mely pontokon kapcsolódik a világ fejlettebb régióihoz, olyan tényezők határozzák meg, mint a gazdaság strukturális feltételrendszere, a kutatás-fejlesztés és oktatás színvonalának emelése, valamint új és regionális exportközpontok létesítése.*

Hatalmas területe és népessége, az utóbbi két évtized világszerte messze felülmúló gazdasági növekedése, valamint katonai potenciálja nagyhatalmi szerepre predesztinálja Kínát. Az utóbbi évtizedben a kínai gazdaság – részben a globalizáció és a világméretű technológiaváltás következtében, részben pedig a belső növekedésben nagy szerepet játszó extenzív tartalékok megfogyatkozásával – szembesülni kénytelen a hatékonyság és versenyképesség kérdéseivel. Ennek következményeként került a 90-es évtizedek feladatainak középpontjába a tudományos-technikai modernizáció feltételrendszerének átalakítása. Az esélyek kedvezőek. A gazdaság és társadalom számtalan problémája ellenére a Kínai Népköztársaság belső fejlődésének ez az a szakasza, amelyben eddigi történelmének legkiegyensúlyozottabb fejlesztési politikája valósul meg. Így reális lehetőség, hogy műszaki fejlesztési eredményei alapján is rövid időn belül kiemelkedő nagyhatalma legyen a világnak.

### A modernizáció és az emberi tényező

*Az oktatás-képzés mint a modernizáció alapja*

A modern európai típusú oktatási rendszert a XX. század elején vezették be. Az általános iskola hat-, az első középiskola három-, a felső középiskola három- és az egyetem általában négyéves. A Kínai Népköztársaságban a legutóbbi időkig 14 éves korig tartott a tankötelezettség. A rendszer azonban változik. 1996-ban a kormányzati munkáról szóló miniszterelnöki beszámolójában *Li Peng* jelezte, hogy tervezik a kilencéves

kötelező oktatás általánossá tételét 2000-ig. Első lépésben a népesség 72 százaléka által lakott területeken került sor bevezetésére 1998-ban. A tervek között szerepel még az írástudatlanság felszámolása a fiatal felnőttek és középkorúak körében, amely a 204 milliós analfabéta és félalfabéta tömegből mintegy 3,5 millió embert érint. (Li Peng, 1996, 10–11. o.)

A kulturális forradalom felbecsülhetetlen károkat okozott a tudomány és műszaki potenciál fejlődésében. A tananyag átpolitizáltsága egész értelmiségi generációk gondolkodásán érezte torzító hatását. Az 1966-ban szüneteltetett, majd a későbbiekben többé-kevésbé helyreállított tanítás évekre megbénította az oktatási rendszert. Az értelmiség széles tömegeinek közel két évtizedes megpróbáltatásai, a fizikai munkával töltött átnevelés és egyéb megaláztatások következményei még ma is megmutatkoznak a jól képzett szakemberek hiányában.

A tudományos és műszaki fejlődés következő holtpontját 1989-ben a Tiananmen téri események váltották ki. A külföldi befektetői bizalom megrendülésének, a turizmusból származó devizabevételek visszaesésének, a hongkongi tőke menekítésének következményein viszonylag gyorsan túltette magát a gazdaság. Ennél hosszabb távú következményekkel járt az értelmiségi réteg megfogyatkozása. A fiatal értelmiségiek, egyetemisták külföldre távozása minden bizonnyal évekkal vetette vissza az ország tudományos-műszaki fejlődését. Távozásukkal a külföldi fejlett technika-technológia adaptációs készsége és közege gyengült meg, ami súlyosbította a gazdaság egyensúlytalanságait, mélyítette az amúgy is nehéz helyzetben lévő gazdaság átalakulását. A két népszámlálás közötti időszak változásai azonban azt jelzik, hogy ha lassan is, de megindult a lakosság kulturális és iskoláztatási szintjének emelkedése. Az 1982. évi népszámlálás szerint a népesség 0,6 százaléka rendelkezett felsőfokú, 6,6 százaléka emelt középszintű, 17,8 százaléka középfokú, 35,6 százaléka alapfokú végzettséggel. Ezzel szemben az 1990. évi népszámlálás adatai szerint az iskoláskoron túli népességen belül 0,61 százalék rendelkezett egyetemi, 0,96 főiskolai, 7,3 emelt középszintű, 26,5 középfokú, 42,3 százalék alapfokú végzettséggel. Ez azt jelenti, hogy az analfabéták aránya az 1982. évi 39,4 százalékról 22,3 százalékra csökkent. (Statistical Yearbook, 1998, 110. o. alapján végzett számítások.)

Évről évre nő az egyetemi és főiskolai oktatásban résztvevők száma, miközben a tananyag szakmai színvonalának emelése is napirenden van. Ezt elsősorban az ideológiai tárgyak óraszámainak csökkenésén lehet lemérni. Felsőfokú oktatásban olyan, a konfuciánus szemlélettől idegen követelmények fogalmazódnak meg, mint az önállóság, az egyéni gondolkodás és kreativitás. Az egyetemek és főiskolák autonómiájának bővülésével lehetőség nyílik a nemzetközi tudományos cserék korábban elképzelhetetlenül széles kapcsolatainak kiépítésére. Megszűnt a hallgatók állami kvóta szerinti beiratkozásának rendszere, ezzel együtt a végzősök központi elosztás szerinti munkába állítása is. Folyamatban van tehát a felsőoktatás reformja. A Kínai Népköztársaságban egyre több az olyan magas színvonalú felsőoktatási intézmény, ahol 20 ezres nagyságrendben külföldiek is tanulhatnak. A külföldi egyetemeken tanuló kínaiak számát pedig százezres nagyságrendben lehet mérni.

1998-ban az általános iskolákban tanulók száma 139,5 millió, az alsófokú középiskolásoké 53,63 millió, a felső középiskolásoké 9,3 millió, a felsőoktatási intézményekben tanulók száma pedig 3,4 millió volt. (China Statistical Yearbook, 1999, 641. o.) A hivatalos statisztikai adatok szerint a külföldön tanuló diákok száma az első kínai ösztöndíjasok 1952. évi 2994 fős létszámához képest több mint 72-szeresére, 216 507 felsőfokú és posztgraduális képzésben résztvevőre nőtt 1998-ra. A külföldi tanulmányi-król visszatérők száma nagyságrendekkel kisebb; 1998-ban a statisztika mindössze 7379 visszatérőt regisztrált. (China Statistical Yearbook, 1999, 644. o.)

A kínai oktatási miniszter egy sajtónyilatkozatában olyan ambiciózus oktatási programot vázolt fel, amelynek eredményeként 1998-hoz képest 2010-ig 100 százalékkal fog emelkedni a felsőoktatásban tanulók száma. Ezzel együtt nő az alap-, szak- és felsőoktatásra fordítandó állami költségvetési hozzájárulás. A fejleszteni kívánt oktatási formák skálája rendkívül széles, az alapfokú oktatástól a felnőttek szakoktatásáig, a munkanélküliek átképzéséig terjed. (*Beijing Review*, 1998b, 5. o.)

Új oktatási formákkal is kísérleteznek. Az első TV-egyetem megszervezésére kísérleti jelleggel már 1960-ban sor került Pekingben, Sanghajban és Senyangban. A kulturális forradalommal azonban ez a kezdeményezés is megszakadt. Újjászervezése 1979-ben kezdődött meg. Hosszabb távon tervezik az internet alapú oktatási, kutatási hálózat és a műbolygós távközlési rendszer kiépítését is. Gyorsan bővül az ún. szakmai főiskolák hálózata.

A vázolt kép alapján nem szorul bizonyításra, hogy a gazdasági fejlődés kulcskérdésének tekintik az oktatás fejlesztését. Ez érződik az oktatási célokra fordított költségvetési kiadások tartósan magas hányadán is. 1986 és 1990 között éves átlagban a kormányzati kiadások 12,8 százalékát, 1991–1995 között 15,4 százalékát fordították oktatási célokra. 1997-ben a költségvetési kiadásoknak 11,7, 1998-ban pedig a rendelkezésre álló adatok alapján 11,2 százaléka jutott az oktatásra. (China Statistical Yearbook, 1998, 269. és 278. o., illetve 1999, 265. és 637. o. alapján).

A gyors gazdasági növekedés fenntarthatóságának egyre érzékelhetőbb korlátja a szakképzett munkaerő hiánya. Az oktatás és a tudás szerepe főleg az iparilag vezető és a külvilágra nyitott térségekben értékelődik fel. Egy évtized leforgása alatt például 1,5 millió, főleg mezőgazdaságból kikerülő munkavállaló áramlott be Sanghajba. Amíg volt igény a szakképzetlen munka iránt, addig találtak munkaalkalmat. Ma már azonban egyre nagyobb gondot okoz a szakképzetlen munkaerő foglalkoztatása. A modernizáció szempontjából óriási problémát jelent a munkaerő minőségének és mennyiségének diszkrepanciája. A technológiai forradalom, a tudásintenzív termelés globalizációja a kínai gazdaságban is érezteti a váltás szükségességét a munkaerő irányultságában. Ez azt jelenti, hogy a hatékonyság és a versenyképesség erősítése mellett csökken az esélye az újabb és újabb szakképzetlen munkaerőtömegek munkába állíthatóságának.<sup>1</sup>

### *Az utánpótlás kérdése a K+F tevékenységben*

Az oktatási rendszer intenzív fejlesztésének eredményei idővel beérnek. Egyelőre azonban a szakemberhiány még súlyos gondot jelent. Ez nemcsak az ipar egészére, de a tudományos kutatások területére is vonatkozik. 1981–1995 között Kínában 1 millió lakosra 537 K+F szakember jutott, szemben a Koreai Köztársaság 2636 és Japán 5677 tudósával. (World Bank, 1998, 226. o.)

<sup>1</sup> A képzett munkaerő hiányának súlyosságát érzékelteti egy személyes élmény. A Magyarországra jövő kínai „orvosok” számának növekedése miatt merült fel az igénye annak, hogy a pekingi Magyar Nagykövetség megkérje azoknak a kínai orvosi egyetemeknek a listáját a kínai Egészségügyi Minisztériumtól, amelyek diplomája megfelel a magyar követelményeknek. A többszöri kérés ellenére sem sikerült azonban beszerezni a kért információt. Végül egy külügyminiszter-helyettes világosított fel kérésünk irreális voltáról. Elmondása szerint, a gyógyítással foglalkozó kínaiak több mint 90 százalékának nincs diplomája. Többségük ún. mezít-lábas orvos. Egy részüknél családon belül öröklődik a gyógyítás tudománya, a többség pedig néhány hetes, esetleg hónapos egészségügyi alapképzéssel kezd meg munkáját. Amennyiben orvosi diplomához kötnek a „gyógyító tevékenységet”, a kínai egészségügyi rendszer összeomlana. Ezért nincs is országos nyilvántartás az orvosi egyetemekről.

A kutatók, a műszaki hiánya, kihasználtságuk alacsony foka, a finanszírozás gondjai, a kutatói erők túlzott koncentrátságának és túlzott szétaprózódottságának ket-tőssége mellett más gondok is nehezítik a kutató-fejlesztő tevékenység kiegyensúlyozott fejlődését. Bizonyos ágazatokban, mint például a szénbányászat vagy építőipar, a mér-nökök és technikusok aránya együttvéve sem haladja meg az ott dolgozók 2 százalékát.

A szakember-ellátottságban ugyancsak nagyok a különbségek az egyes közigazgatá-si területek között. A kutatással foglalkozóknak közel egyharmada Pekingben és Sang-hajban él, míg az ország más területein szétszórta működnek kisebb kutatási egységek. A távoli határ menti vidékeken és egyes nemzetiségi területeken pedig a kutatás szemé-lyi és tárgyi feltételei szinte teljes egészében hiányoznak.

A tudományos-műszaki tevékenységhez valamilyen formában kapcsolódó munkakö-rökben dolgozók száma az elmúlt két évtizedben 5,95 millió és 10,9 millió között moz-gott. Az érdemi kutatással foglalkozók – az ország méreteihez képest – kis csoportja számottevően nem bővült. (*Kharbanda*, 1996, 152. o.) A kutatás minőségét ugyan ez nem befolyásolja, de a kutatások körét beszűkíti. Ennek oka több – az emberi tényezővel összefüggő – tényező egybeesésével magyarázható:

– Első helyen a felsőoktatási kapacitások és lehetőségek korlátolt voltát kell említe-ni. Az alapoktatásból kikerülőeknek mintegy 45 százaléka tud csak középiskolai és mind-össze 2,7 százaléka egyetemi oktatási intézménybe bejutni. (*China Statistical Yearbook*, 1998, 684. o. alapján)

– A kínai szellemi tőke hazai kamatoztatásának másik nagy problémáját a brain drain jelenti. A nyugati országokba többségükben posztgraduális képzésre kiutazó kínai-ak száma 1979 és 1995 között 220 ezer volt, közülük mindössze 70 ezren tértek vissza. (*Kharbanda*, 1996, 153. o.) A külföldre utazó diákok száma 1993-ban nőtt meg ugrás-szerűen 117 ezer főre. Azóta a kiutazók száma folyamatosan nő, ma már meghaladja a 200 ezret.<sup>2</sup>

– A tudományos kutatók többségének csak egyetemi végzettsége van, mivel a re-formot megelőző időkben csak keveseknek volt alkalmuk posztgraduális képzésben való részvételre. A kutatók átlagéletkora manapság 50–55 év, így számolni kell azzal, hogy a nem túl távoli jövőben tömegesen mennek majd nyugdíjba. Az utánpótlás biztosítása miatt az intézeteknek gyorsan kell cselekedniük. A fiatalabb kutatók továbbképzési lehetőségének bővítése folyamatban van, számukra 1987-től indítanak különböző prog-ramokat. A kormányzati politika nagy súlyt helyez mostanában a külföldi egyetemeken végzett vagy ott tovább tanuló kínai fiatalok visszacsábítására, amelynek érdekében különböző eszközöket alkalmaz. Ezek döntően a kutatási lehetőségek javítására, a kuta-tói pálya vonzóvá tételére irányuló erőfeszítések formájában nyilvánulnak meg.<sup>3</sup>

Végül soron azt, hogy Kína mennyiben és mely pontokon kapcsolódhat a világ tu-dományos-technikai élményéhez, olyan tényezők határozzák meg, mint gazdasága strukturális váltásának hosszabb távú feltételrendszere, a kutatás-fejlesztési beruházások növekedése, az oktatási színvonal emelkedése, a további új és regionális exportközpont-ok létesítése.

<sup>2</sup> Egy konzultációja alkalmával *Szung Csien* államtanácsos 1993-ban 100 ezerre becsülte a külföldre tá-vozó kínai diákok számát, akiknek fele kint is marad. (OMFB, 1993. Budapest, 2. o.)

<sup>3</sup> Ma már az esetek többségében a külföldi képzésben résztvevők és kutatók kintmaradásának politikai oka nincs. Általánosítható annak a biotechnikai kérdéseket kutató kínai agrármérnöknek az esete, aki 5 éve dolgozik a Kiotói Egyetem Mezőgazdasági Karán. A Világgazdasági Intézetnél 1998-ban tett első látogatása során mondta el hazatérési szándékával kapcsolatban, hogy Japánban szorosabb szakmai kapcsolatot nem tud kollégáival kiépíteni, de mégis szeretne még 6-8 évig ott maradni. Kínában nem tudna a Japánban elérhető eredményekhez hasonló produkálni, a kutatási infrastruktúra hiányosságai miatt, ahol egy fax külföldre küldése is bonyolult feladatnak számít.

## A műszaki-tudományos ismeretek külső forrásai

A Kínai Népköztársaság fennállásának fél évszázados történetében több olyan fordulat következett be, mely alapjaiban formálta át az aktuálpolitikai koncepciókat. A változások nem kerültek el az ország modernizációs programjához kötődő területeket sem. Következmenyeit a műszaki fejlesztési koncepciók súlypontjainak változásán, a prioritások átrendeződésén lehetett lemérni. Az 50-es éveket döntően a szovjet típusú fejlesztés és technológia átvétele jellemezte. Ezt követően a 70-es évek utolsó harmadáig az „önerőre való támaszkodás” volt a meghatározó. Az 1950–1979 közötti időszakban Kína a technológiaiimportra összesen 24 milliárd dollár körüli összeget fordított. (Bocskai, 1989, 64. o.)

A hatvanas–hetvenes évek önerőre támaszkodó műszaki fejlesztési gyakorlatának feladásával az önerő elve továbbra is fennmaradt. Ez azonban ma már nem a világtól való elzárkózást jelenti. Az aktív nemzetközi gazdasági és műszaki együttműködésre való törekvés mellett a függetlenség és önállóság megőrzése mindig is nagy szerepet kapott a külkapcsolatokban. A világgal való kapcsolattartás egyre markánsabb jellemzőjévé a kétirányúság válik. Ez részben azt jelenti, hogy a külföldi technológia importjának fontos szerepe megmarad a műszaki színvonal növelésében és a gazdaság fejlesztésében. Ennek következtében a külföldi működőtőke-beruházások növelésének ösztönzése továbbra is részét képezi a gazdaságstratégiának. Másrészt a technológiaiimport azzal is jár, hogy a nemzetközi tudományos és műszaki kapcsolatok erősödésével párhuzamosan növekvő szerepet kap a különböző nemzetközi szervezetekben való aktívabb részvétel és a bilaterális együttműködési formák bővítése.

### *A technológiatranszfer formái*

A nyitott kapuk politikája új lehetőségekkel bővítette a műszaki fejlesztés forrásait és formáit. A külkapcsolatok körének tágulásával olyan együttműködési formák is előtérbe kerültek, amelyekre korábban kevésbé figyeltek oda. Ez olyan rugalmasságot vitt be a rendszerbe, amelynek révén felgyorsul a váltások lehetősége a leginkább megfelelő formák kiválasztása során. A váltás mindenekelőtt a technológia és licenc importjának gyors növekedésében érzékelhető. A 70-es évek közepéig évente mindössze néhány technológiavásárlási üzletet kötöttek, de a 80-as évek elején már több százat. Minőségi változást a 80-as évek fordulója hozott, amikor végképp felhagytak azzal a *Hua Kuo-feng*<sup>4</sup> által támogatott gyakorlattal, amely az ország gyorsított ütemű fejlesztését komplement, kulcsrakész üzemek tömeges vásárlásával vélte megvalósíthatónak. Helyébe a licencvásárlás felfuttatásának szándéka lépett.

A fejlett technológia beszerzésének licencvásárlásos gyakorlata több szempontból előnyös Kína számára. A versenytársak nyomása növeli a külföldi partnerek érdekeltségét az üzletben. Az adminisztratív nehézségek minden buktatója ellenére, megteremtődik annak lehetősége, hogy megvessék lábukat a piacon. A licencügyletek többségéhez számos más áruszállítási, alkatrészellátási és egyéb szolgáltatási lehetőség is kötődik. Ugyanakkor a licencvásárlások egyben a belföldi termelés korszerűsítését is ösztönzik.

Az 1981–1985 közötti időszakra tehető az az átmeneti állapot, amikor kialakultak a technológiaiimportra vonatkozó azon elvek és formák, amelyek napjaink gyakorlatát is meghatározzák. A transzfer hatékonyságának növelése érdekében fogalmazódtak meg olyan stratégiai fontosságú döntések, mint

<sup>4</sup> 1976. április 7-től 1980 szeptemberéig a Kínai Népköztársaság miniszterelnöke.



- a technológia behozatalának decentralizálása és a különleges gazdasági övezetek adta lehetőségek fokozott kiaknázása,
- a technológiai import nagyobb mérvű bevonása a működő ipari létesítmények műszaki színvonalának emelésére,
- az elavult üzemek rekonstrukciójában alkalmazott transzfernek a termékminőségre, valamint az anyag- és energiatakarékosságra irányuló hasznosítása,
- a termelő technológia túlsúlyának biztosítása az import szerkezetében,
- a technológiatranszfer feltételeinek jogi szabályozással történő javítása,
- a bankkölcsönök és külföldi beruházások bevonása a technológiatranszfer-ügyletekbe.

A „nyitás politikájából” következően bővült a technológiatranszfer lehetőségeinek köre, amelyeket olyan alapvető formák jellemeznek, mint a szakemberek közötti információcsere vagy a fejlett technológiával előállított gépek és berendezések importja, amennyiben az adaptálható technológiai szintet képez. Ide sorolható a gépek és berendezések lízingje, a már említett know-how vagy licenc vásárlása, a karbantartó személyzet kiképzése. Végül különösen fontosak a külföldi működőtőke-beruházások, amelyek a technológiaiimport teljes vertikumát magukban foglalhatják.

A technológiaiimport különféle formáitól várt eredmények azonban elmaradtak a várakozásoktól. Az importált technológia hatékonyságának alacsony foka elsősorban azzal magyarázható, hogy a kínai vállalatok nem készültek fel megfelelően az adaptációra. Ennek felismerésével került középpontba az adekvát technológia importjának hangsúlyozása. A központilag ösztönzött technológiaiimport súlypontja a gépek, berendezések és kulcsrakész üzemek helyett áttevődött a technológiai szoftverek behozatalára. A további prioritások szempontjából az az import számít fontosnak, amelyet exportcélú termékek előállítására lehet felhasználni. A technológiaiimport szempontjából ma már leghatékonyabb formának a vegyes vállalat bizonyul.

*1. táblázat*

### A technológiaiimport formái 1997-ben

Forma	A szerződések		A szerződések	
	Száma	%-os aránya	értéke (100 USD)	%-os aránya
Technológiai transzfer	309	5,16	757,150	4,76
Licenc	184	3,07	956,447	6,01
Konzultációs szolgáltatás	65	1,09	240,882	1,51
Technológiai szolgáltatás	93	1,55	147,657	0,93
Teljes felszerelés	987	16,49	7833,920	49,20
Kulcsfelszerelés	4283	71,57	5848,683	36,73
Joint venture számára licence	40	0,67	14,927	0,09
Technológia és felszerelés apportként	6	0,10	38,920	0,24
Kooperációs gyártás	3	0,05	22,860	0,14
Licenc kiemelt külföldi vállalat részére	12	0,23	61,671	0,39
<b>Összesen</b>	<b>5984</b>	<b>100,00</b>	<b>15923,118</b>	<b>100,00</b>

*Forrás:* Beijing Review, Vol. 41. (1998). No. 42. 22. o.)

Tudományos-műszaki területen a nemzetközi kapcsolatok bővülése 1978 után indult meg. 1998 áprilisáig a Kínai Állami Tudományos és Műszaki Bizottság, átszervezését követően a Tudományos és Műszaki Minisztérium látja el az együttműködés felügyeletét. A központi kormányzati érdekek legfontosabb közvetítői azok a külföldön működő tudományos és technológiai (TÉT) tevékenységet folytató diplomaták, akiknek száma manapság már meghaladja a 100-at. Általában az országok közötti kormányközi műszaki-tudományos együttműködési egyezmények végrehajtásának előmozdítása a feladatuk. Az egyezmények keretében, illetve ezen túlmenően próbálnak olyan nemzeti programokhoz beruházókat és együttműködési támogatásokat szerezni, mint amilyen a környezetvédelmi kezdeményezések, a Jangce vízgazdálkodási programja, a Peking-Sanghaj expresszvonal bővítése, az országos informatikai hálózat kialakítása, a Kelet-Ázsia-Nyugat-Európa kontinentális vasút megépítése, valamint a regionális különbségeket csökkentő tartományi beruházások ösztönzése jelent.

Az európai és tengerentúli országok versengenek a felsorolt programokban való részvételért. Ennek következtében feladatot inkább az jelent, hogy politikai vagy gazdasági érdekek szempontjából a leginkább megfelelő partnereknek juttassák a nagyberuházásokban való részvétel lehetőségét. (Vö.: OMFB, 1997, 7.o.)

A belső fejlesztés elősegítésén, a csúcstechnológiákhoz történő hozzájutáson túl, a közös vállalkozások létrehozásának s általában a külföldi tőke becsalogatásának fontos motíváló tényezője a kínai exportárualapok bővítésének szándéka. A gazdaságpolitikai vezetés a reform kezdeti időszakától fogva tekinti a *joint venture* formáját az exportofenzívva olyan letéteményesének, amelyben a világpiacon is versenyképesnek bizonyuló termékeket lehet előállítani. A technológiatranszfer fontosságát tehát nemcsak a műszaki színvonal emelése indokolja; legalább ilyen fontosságú az exportárualapok bővítésében és az import helyettesítésében betöltött szerepe is. Ennek következtében a 90-es évektől folyamatosan bővül a technológiai import. A Külkereskedelmi és Gazdasági Együttműködési Minisztérium statisztikája szerint 1990 és 1997 között 17 719 technológiaiimport-szerződést írtak alá 65,752 milliárd dollár értékben. Prioritást az energetika, a szállítás, a kommunikáció, az olajvegyészet, a vegyészet és a nyersanyagtermelés élvezett ebben az időszakban. Ezek fejlesztése alapjául szolgált más ipari ágazatok fejlesztésének is. Az import az olyan felszerelésekre és technológiákra irányul, amelyek hozzájárulnak a különböző fejlesztések vagy *high-tech* projektek kivitelezéséhez. Az ilyen jellegű import vám- és forgalmiadó-mentes.

2. táblázat

**A Kínai Népköztársaság technológiaiimportja 1995–1997 között**

Év	A szerződések		A teljes importon belüli %-os részesedés
	száma	értéke (mrd USD)	
1995	3629	13,032	9,87
1996	6074	15,257	10,99
1997	5984	15,923	11,19

*Forrás:* Beijing Review, Vol. 41. (1998). No. 42. 22. o.

A technológiai behozatal 1994-ben a kínai import egészének 3,5 százalékát képezte. Az érdekltség nagyságát mutatja az 1996-tal induló kilencedik öt éves terv célkitűzése. 2000-ben a teljes import 10 százalékát vagy ennél magasabb részarányát fogja kitenni a

technológiaimport. Ezt a célkitűzést már a tervidőszak első évében sikerült teljesíteni, hiszen 1996-ban a technológiabehozatal az import egészének 10,9 százalékát, 1997-ben pedig 11,1 százalékát képezte. (Li Ning, 1998, 22. o.) Kínai részről – az ágazati prioritások figyelembevételével – a legnagyobb érdeklődés a teljes berendezések és a nagyobb gyári berendezések, valamint az ún. szoftverbemhozatal iránt mutatkozik. Ez elsősorban a tudásra, a szabadalomra és a műszaki szolgáltatásra vonatkozik. Az 1991–1994 közötti időszakban a teljes technológiaimport 15,3 százalékát képezte a szoftver, aminek részarányát 2000-re 30 százalék körülire tervezik emelni. A teljes gyártósorok és fontosabb berendezések importjának szorgalmazása bizonyos területeken vesztett súlyából, mivel az utóbbi 10 év behozatalai révén vannak már olyan ágazatok, amelyekben sikerült egy viszonylag teljes körű ipari struktúrát kiépíteni.

A jövőben a technológiaimport főleg a technológiaintenzív és olyan kulcsfontosságú szektorok felé irányul, mint az energetika, a távközlés, az olajipar, a gépipar, az elektronika, a szállítóeszközök, az építőanyag és a finomított vegyszerek. Az import nem titkolt célja, hogy általa növekedjen a hazai vállalatok exportpotenciálja. Kormányzati részről növelni fogják a kulcs technológiát bevezető projekteknek juttatott tőkét. Erre ösztönzik a tartományi kormányzatokat és vállalatokat is. Ennek érdekében külföldi kölcsönöket, exporthiteleket, kereskedelmi és nemzetközi pénzügyi szervezetektől származó hiteleket szándékoznak felvenni.

### 3. táblázat

#### A technológia- és technikaiimport ágazati megoszlása 1997-ben

Ágazat	A szerződések száma	%-os aránya	A szerződések értéke (millió USD)	%-os aránya
Energia	892	14,91	4048,994	25,43
Mezőgazdaság	114	1,91	1158,690	7,28
Könnyű- és textilipar	639	10,68	532,497	3,34
Nyersanyag	1365	22,81	4548,216	28,56
Gép- és elektronika	1621	27,09	3224,903	20,25
Szállítás	856	14,30	1811,104	11,37
High-tech	423	7,07	559,332	3,51
Egyéb	74	1,24	39,382	0,25
Összesen	5984	100,00	15923,118	100,00

Forrás: China's Foreign Trade. 1997. 47. o.

A K+F tevékenységhez hasonlóan az állam folyamatosan csökkenti szerepvállalását a műszaki fejlesztés belső és külső forrásainak biztosításában. A szándékot leginkább a központi költségvetési kiadások visszafogása jelzi. A külgazdaság finanszírozási rendszerét is a több lábon való állás jellemzi, ami egyben a liberalizálás leghatékonyabb eszközének bizonyul. A technológiaimport költségeinek forrása általában az állami kölcsönökből, kereskedelmi kölcsönökből, eladói hitelekből, bankkölcsönökből, a vállalatok saját alapjaiból, valamint a nemzetközi pénzügyi intézmények nyújtotta céltámogatásokból és kölcsönökből tevődik össze. 1997-ben a finanszírozási összegek 36 százaléka származott a vállalatok saját alapjaitól. (Beijing Review, 1998. okt. 19–15. 22. o.)

A technológiaimport mellett növekvő szerepet kap a technológiaexport. A *high-tech* export főleg komputerekből, telekommunikációs felszerelésekből, elektronikai és a mindennapi életben használt tudományos termékekből áll össze. Bár a teljes kínai export

85 százaléka feldolgozott ipari termék, az intenzív és végső feldolgozottságú termékek, például komplett üzemek vagy magas műszaki tudást hordozó termékek aránya még alacsony. A statisztika tanúsága szerint 1997-ben a csúcstechnológiai termékek részese-dése az export egészében mindössze 5,3 százalék, a feldolgozóipari exporton belül pe-dig 6,1 százalék volt.

A Külkereskedelmi és Gazdasági Együttműködési Minisztérium, valamint a Tudu-mányos és Műszaki Minisztérium összeállításában már megjelent a „*Kínai High-Tech Export*” katalógusa. Közel 300 kutatóintézet, főiskola és egyetem kapott eddig enge-délyt külkereskedelmi tevékenység folytatására. 1999. január elsejével az engedély meg-szerzése egyszerűbbé vált, a kormányzati jóváhagyás helyett ma már elegendő az illeté-kes minisztériumban való regisztráció. (*China Economic News*, Vol. 20. No. 3. 1999. 3. o.) Ezzel a K+F intézetek számára megnyílt a lehetősége annak, hogy kutatási eredmé-nyeiket a külföldi piacokon versenyeztessék.

4. táblázat

**Kína fontosabb technológia- és felszerelés-szállító országai 1997-ben**

Ország	A szerződések		A szerződések	
	száma	Százalékos részesedése	értéke (millió USD)	százalékos részesedése
Japán	972	16,24	3390,576	21,29
Kanada	118	1,97	2804,689	17,61
USA	1432	23,93	1816,275	11,41
Németország	832	13,90	1584,313	9,95
Oroszország	136	2,27	1077,544	6,77
Koreai Köztársaság	131	2,19	866,347	5,44
Franciaország	168	2,81	667,009	4,19
Svédország	94	1,57	652,855	4,10
Olaszország	314	5,25	600,812	3,77
Hongkong	724	12,10	532,436	3,34
Ausztria	84	1,40	341,014	2,14
Nagy-Britannia	206	3,44	313,544	1,97
Svájc	155	2,59	227,211	1,43
Ausztrália	99	1,65	176,636	1,11
Spanyolország	43	0,72	148,464	0,93
Norvégia	23	0,38	132,730	0,83
Hollandia	77	1,29	107,756	0,68
Szingapúr	101	1,69	103,057	0,65
Finnország	47	0,79	94,229	0,59
Dánia	60	1,00	74,400	0,59
Magyarország	8	0,13	63,222	0,40
Tajvan	51	0,85	46,661	0,29
Belgium	30	0,50	30,418	0,19
Más országok	79	1,32	70,920	0,45
Összesen	5984	100,00	15923,118	100,00

Forrás: China's Foreign Trade, 1997. 46. o.

A korszerű technika megszerzésében a diverzifikálásra törekvés jellemzi a kínaiakat. Ezért fordulnak hagyományos technológiaszállító partnereik, Japán és az USA mellett egyre inkább Nyugat-Európa országai felé. Ma már Japán, Kanada és az USA mellett Kína műszaki ismereteinek legnagyobb beszerzési forrása Németország. Ezzel egy időben a többi nyugat-európai ország beszállítói szerepe is folyamatosan növekszik.

Figyelemre méltó az 1997. évi technológiai szerződések értéke alapján 5. helyen álló Oroszország kiemelkedő szerepe is a kínai műszaki fejlesztésekben. Ez azonban minőségileg különbözik az 50-es évek Szovjetuniójának kínai szerepvállalásától. A jelenlegi együttműködés alapját az a kölcsönös érdekelttség képezi, amelynek keretében Kína meg tudja szerezni mindazon haditechnikát és fejlesztést, amelyre hadserege modernizálásához szüksége van, míg az ellentételezéseként befolyó kemény valuta Oroszország számára jelent fontos bevételi forrást.

A technikai ismeretek és alkalmazásuk diffúziója volt a 90-es évek világgazdaságának egyik kulcskérdése. Kína jó időzítéssel kapcsolódott a világfolyamatok áramlatához és tette gazdaságpolitikájának meghatározó elemévé a tudományos-műszaki ismeretek növelésének kérdését. A forráshiányos körülmények között a tudományos haladásban rejlő lehetőségek egy része azonban kihasználatlan maradt.

A kínai központi kormányzat, úgy tűnik, ismét időben ismerte fel annak jelentőségét, hogy a szigorodó gazdálkodási feltételek mellett sem vonhatja meg támogatását a modernizáció alapját képező olyan területektől, mint az oktatás és a fejlesztés. Ennek bizonyítékát adja az az 1999-es évre szóló kormányhatározat, amely pótlólagos beruházásokat irányoz elő a kulcsberuházásoknak, valamint öt kiemelt fontosságú területnek,

- az alap- és középfokú iskolák fejlesztésének;
- a tudományos és műszaki teljesítmények ipari termelésben való hasznosításának;
- a környezetvédelemnek és a környezetvédelmi felszerelések gyártásának;
- az ipari felszereltség javításának;
- a műszaki felújításoknak, valamint a termékminőség javításának különböző iparágakban. (*China Economic News*, Vol. 19. No. 50. 1998. 3–4.o.)

A kiemelt fontosságú területek közül szinte valamennyi kapcsolódik a modernizáció kérdésköréhez. Az általános műveltségi szint emelésének első lépcsőjét képezi az az elemi iskolai és középiskolai rendszer, amelynek fejlesztését időlegesen háttérbe szorította az oktatási célú beruházások egyetem- és főiskola-centrikus kezelése. A jelenlegi támogatás ezért tartja indokoltnak az alap- és középiskolák fejlesztésének ügyét.

A tudományos és műszaki teljesítmények piacosításának megoldása egyre nagyobb fontosságú a gazdaság jelenlegi helyzetében. Miután a központi költségvetésből egyre kevesebb jut a K+F tevékenységek támogatására, az alkalmazott tudományok ipari termelésben való hasznosítása létkérdést jelent a kutatói szféra számára. Ennek a lehetőségnek a megadása azonban meglehetősen nagy összegű beruházást kíván. Az innovációk jelentős tökét igényelnek, s ezzel együtt nő a kockázat is. A legtöbb vállalat azonban nem meri vállalni ezt a kihívást, így az államnak kell különféle alapokkal támogatnia a kutatások hasznosítását szolgáló fejlesztéseket.

A különböző iparágakat érintő műszaki felújítások és a termékek minőségének javítása szintén részét képezi a modernizációs programoknak. A cél a nemzetközi színvonal elérése, ami azonban műszaki felújítás nélkül elképzelhetetlen. A jövő érdekében a vállalatok olyan hosszú távon megtérülő erőfeszítésekre kényszerülnek, amelyek számos problémát okoznak a jelenben. Az állami vállalatokkal szemben alkalmazandó stratégiai megfontolások döntik el, hogy az állam mekkora részt vállal a műszaki felújításban és a termékek minőségének javításában.

## A műszaki fejlesztés általános jellemzői

A 70-es évek technikai forradalma szembesítette a kínai vezetést azzal, hogy a tudományos és műszaki fejlődés színvonala mekkora szerepet is játszik egy ország erejének és nemzetközi státusának megítélésében. Ez adta az ösztönzést a gyors ütemű és a lehetőségekhez igazodó kutatási és műszaki fejlesztési koncepció kidolgozásához. Az 1987-ben megindított csúcstechnológiai fejlesztési program célja a fejlett országoktól való lemaradás csökkentése volt. Ekkor már nyilvánvalóvá vált, hogy az anyagi és szellemi források korlátai miatt képtelenség hatékonyan beruházni a csúcstechnológiai kutatások és fejlesztések valamennyi területén. A *Csúcstechnológiai Fejlesztési Program*, amely a század végének és a jövő század elejének középtávú fejlesztési programja, ezért már prioritásokat állít fel. (Bocskai, 1989. 66. o.) Ennek értelmében a kutatás kiemelt területeit a biotechnológia, az űrtechnológia, a rakéatechnika, a robottechnika, az informatika, a lézertechnológia, az elektronika, az automatizálási technológia, az energetikai technológia és az új anyagok gyártási technológiája képezik. A programra vonatkozó határozathozatali szerv az Államtanács által létrehozott Tudományos és Műszaki Igazgatási Csoport, felügyeleti szerve a Tudományos Műszaki Állami Bizottság.

A jól megválasztott fejlesztési területeknek köszönhetően a csúcstechnológiák fejlesztésének vagy átvételének gondja azonban sokkal kevésbé képezi gátját a nemzetközi színvonalhoz való felzárkózásnak, mint az ország általános fejlettségi szintje. A kínai ipar műszaki és szerkezeti szempontból az alacsonyan fejlettek közé tartozik. A 80-as évek elejének-közepének gazdaságát az jellemezte, hogy a kormányzati szervek és a vállalatok egyaránt a megvásárolható legfejlettebb technika megszerzésére törekedtek. Az iparban és mezőgazdaságban alkalmazott technológiák döntő hányada azonban inkább volt elmaradott, mint közepes, ennek következtében adaptációs problémák léptek fel. A valósággal történt szembesülés gyors korrekcióra készítette a kormányzati szerveket. A módosított változat szerint a kiemelt prioritások kivételével, a csúcs- és fejlett technológiák kifejlesztése vagy megszerzése helyett, a cél egy közepes műszaki színvonal általánossá tétele. Az ipar duális szerkezete miatt azonban olyan nagyok a régiók, az ágazatok, valamint az ágazatokon belüli technikai szintkülönbségek, hogy még egy szerényebb követelményszint mellett sem lehet egységesíteni az ebből adódó fejlesztési feladatokat. A technológiai homogenizáció tehát nem lehet cél, már csak a munkaerőpiaci problémák miatt sem. Több eredménnyel kecsegtet a különböző szintek közötti átmenet biztosítása és a meglévő különbségek kihasználása a feszültségek elhárítására, illetve levezetésére.

### *A műszaki fejlesztés súlypontjai*

Miután bebizonyosodott, hogy a viszonylagos elmaradottság és az ezzel párosuló tőkehiány következtében átfogóan, valamennyi országrészre és ágazatra nem lehet azonos fejlesztési célokat kitűzni, sor került az országon belüli műszaki fejlesztési területek, termelési egységek és régiók közötti prioritások felállítására. Ezzel sikerült lehetőségét teremteni arra, hogy a kijelölt fejlesztések köré vonják össze a rendelkezésre álló fejlesztési és beruházási erőforrásokat. Elsőbbséget valamennyi területen a nagy- és közepes, valamint az exportorientált vállalatok élveznek.

Az 1986-ban megfogalmazott tervcélok szerint Kínának az ipari termékek jelentős részénél 1990-re el kellett volna érnie az 1970-es évek végi, illetve 1980-as évek eleji nemzetközi színvonalat. A fokozott technológiaiimport és a gazdasági együttműködés különböző formái voltak a cél elérésének legfontosabb eszközei. A 80-as évek stratégiai megfontolásai alapján a műszaki fejlesztés irányait a hosszú távú és a szó tudományos

értelmében is a különösen fejlesztésigényes, dinamikusan változó szektorokban jelölték meg, amelyeket az alábbiak szerint lehet csoportosítani:

1. A műszaki alapok megteremtése érdekében mindenekelőtt a nukleáris energia, a mikroelektronika, az optikai szálás információtovábbítás, a biotechnológia és oceanológia az, amit fejleszteni kell.

2. Az infrastruktúrának mindenekelőtt olyan területei szorulnak fejlesztésre, mint a közlekedés, hírközlés, villamosenergia-termelés, szén- és kőolajtermelés (valamint ezek elosztási rendszereinek bővítése és korszerűsítése).

3. A mezőgazdaság területén kiemelt feladat a fő kultúrák hozamainak növelésére irányuló intenzív kutatás, a savanyú talajok megművelhetővé tétele, az új természeti eljárások és az öntözőtechnika korszerűsítése, továbbá új termelési eljárások kidolgozása és bevezetése. (Mádi, 1986)

A kormányzati erőfeszítések a rendelkezésre álló források erejéig más ágazatokat is próbálnak preferálni. Ezek közé egyrészt az olyan tőkeintenzív iparágak korszerűsítése tartozott, mint a vegyipar, a vas- és acélipar, másrészt pedig az olyan hagyományosan munkaigényes ágazatok fejlesztése, mint a textilipar, amely az exportbevételek egyik fontos forrása. Ezen kívül az új technikai fejlesztések prioritása mellett az elavult termelőkapacitások felújítása is előtérbe került. Az 50-es évek szovjet segítséggel és technológiával kiépített ipari termelési kapacitásai oly mértékben öregedtek el, hogyha nem akarták azokat bezárni, akkor sürgős üzemi rekonstrukcióra szorultak.

Modernizálási programja értelmében Kína törekszik bizonyos csúcstechnológiák és technikák elsajátítására és fejlesztésére, még akkor is, ha az eredmények tömeges hasznosítására és fejlesztésére belátható időn belül nem lesz lehetőség. Az önálló tudományos-műszaki fejlesztéssel szemben a kívülről átvett eredmények adaptálásának – lemásolásának – dominanciája a jellemző. Amennyiben sikerül a gyakorlatban is elfogadtatni Kínával a nemzetközi jogi normákat, úgy a külföldi működőtőke-beruházások bővülése mellett a partnerországok részéről sem lesz akadálya a tudományos és műszaki kapcsolatok erősítésének, a nemzetközi szervezetekben tanúsított kínai aktivitás fokozásának, s a bilaterális együttműködési formák bővítésének sem.

Az Államtanács 1997. december 29-én hagyta jóvá a legújabb fejlesztési prioritásokat, amelyeknek három ágazatát a vegyipar, az olajipar és a gyógyszeripar, valamint az ezekhez kapcsolódó szakágazatok képezik. Termelői ágazatok, termékek és technológiák állami fejlesztési prioritásainak listája és a Termelői szektorba történő külföldi beruházások kalauza tartalmazza azokat az ismérveket, amelyeket az egyes termékek műszaki paramétereitől elvárnak. Ennek értelmében az állami szektor fejlesztési prioritásai arra irányulnak, hogy termékei (1) feleljenek meg a piac követelményeinek, (2) viszonylag magas *high-tech* tudást tartalmazzanak és járuljanak hozzá a termelő szektorok műszaki felújításához, (3) a K+F kutatások eredményei – termékek formájában – kerüljenek be a kereskedelmi forgalomba, (4) növeljék a belső piac felvevőképességét, valamint segítsék az ipari struktúra racionalizálását, és (5) az új technológiákat hordozó termékek feleljenek meg a fejlődés, az erőforrás-kímélés, az ökológia, továbbá a természetvédelem követelményeinek.

A kínai ipari fejlődés az utóbbi egy-két évben érte el azt a mértéket, amelyen országos szintű problémává vált a környezetszennyezés és -rombolás kérdése. A fenntartható fejlődés káros mellékhatásainak csökkentése érdekében – teljesen új feladatkörként – a Tudományos és Műszaki Minisztérium, a volt Állami Tudományos és Technikai Bizottság ellenőrzi a folyamatban lévő országos szintű létesítmények kivitelezésénél a környezetszennyező hatásokat. A környezetbarát technológiák propagálása mellett országos méretekben folyik a társadalmi tudatformálás, a veszélyérzet felkeltése. Ez a tevékenység fontos része a közép- és hosszú távú nemzetgazdasági és társadalomfejlesztési prog-

ramoknak. Végrehajtásához igénybe veszik a nemzetközi együttműködés olyan formáit, mint a multilaterális vagy bilaterális egyeztetés, garanciavállalás, kölcsön, külföldi beruházás, joint venture stb.

### *A K+F struktúra reformjának szükségessége*

A reformok előrehaladtával egyre inkább bebizonyosodott, hogy még a szelektíven megválasztott feladatok is oly mértékben haladják meg a feladatok ellátására hivatott intézmények teljesítőképességét, hogy eredeti struktúrájukban az elvárásoknak megfelelni nem tudnak; nyilvánvalóvá vált, hogy az 50-es években kiépített K+F rendszer reformra szorul. A kutatási és fejlesztési tevékenység szervezeti és irányításbeli hiányosságai miatt egyre kevésbé folytathatók azok az átszervezéseket elhárítani igyekvő utóvédharcok, amelyeket az állami kutatóintézetekben folytatnak. A hiányosságok egyikét a tudományos kutatás és a termelés közötti összhang hiánya jelenti.

Ugyancsak súlyos gondot okoz a kutatásokban egyre inkább megmutatkozó szétaprózottság. A világos munkamegosztás hiányában indokolatlanul magas a párhuzamos kutatások aránya. Miután az egyes kutatóintézetek között rendkívül éles vetélkedés folyik a központi pénzeszközökért, nyersanyagokért és berendezésekért, a pozícióharcok során mindenki arra törekszik, hogy ha alacsony szinten is, de birtokolja a teljes vertikumot. Ennek következtében nagyok a kutatás és fejlesztés veszteségei. 25 év során például 2600 számítógépet gyártottak úgy, hogy azok 200-féle típust képviseltek. A hatékonyság javulását gátló struktúra felszámolásának központi akarata végül is áttört a kutatóintézetek egzisztenciális félelmeinek falán. A tudományos és műszaki fejlesztési kérdésekben kapott nagyobb autonómia arra ösztönözte a kutatóintézeteket, hogy kutatásaikkal próbáljanak jobban megfelelni a valós igényeknek.

### **A működési mechanizmus átalakításának irányai**

Az irányítási mechanizmus reformjának kérdését a műszaki fejlődés gyorsításának követelménye helyezte előtérbe. Első lépésben az állami szerepvállalás mértékének és formájának meghatározása vált szükségessé, mert az erőforrások hatékony felhasználása megkívánja a központi tervezés fenntartását. A kutatási tevékenységet jellemző szétaprózottságnak, az indokolatlan párhuzamosságának a felszámolása, és a kutatási egységek közötti kapcsolatok szélesítésének követelménye is kívánatossá teszi az állami beavatkozást.

A tudományos-fejlesztési tevékenységet jellemző központosítotttság már nem felel meg a piacgazdaság hatékonysági követelményeinek. A működési mechanizmus átalakításában ezért kap nagyobb szerepet az olyan keretfeltételek meghatározása, mint a jogi szabályozási háttér, a kiemelten fontos fejlesztési prioritások kijelölése, a központi K+F források elosztása, az alap- és az alkalmazott kutatások viszonyának tisztázása, a technológiai piacok, az ipari parkok fejlesztése. További feladatot ad még a tevékenységek koordinálása és a működtetés bürokratikus formáinak leépítése.

A szemléletváltás a K+F rendszerben 1985 márciusához, az Országos Népi Gyűlés éves ülésszakához kötődik. Az ekkor elfogadott *A tudomány és technika szerkezeti reformjára vonatkozó döntés* alapelve még ma is érvényes. A K+F gyakorlat gyökeres átrendeződésének kezdete abból az alapelvből indult ki, hogy a tudománynak a termelési ágazatokot kell szolgálnia és a gazdaság építésére kell irányulnia. Ekkor fogalmazták meg a tudományos-technikai reformnak azt a kettős irányultságát, amely a külső és belső feladatok alapjait határozza meg. A kifelé irányuló stratégiai cél a műszaki-tudományos



ismeretek megszerzése a fejlett technológia-importjának olyan formái révén, mint a *licenc*, a *know-how* és a *működőtőke-beruházás*. A befelé irányuló nagy feladat pedig a tudományos-műszaki fejlesztésnek a gazdaság építésébe történő nagyobb mértékű bevonása. (Pálfalvi, 1986, 169. o.)

#### *A jogi háttér kiépítésének állomásai*

A törvénykezési gyakorlat a tudományos-műszaki fejlesztésre vonatkozó koncepció változásának látványos jeleként gyorsult fel. Első fontosabb állomása még korábbi időponthoz, 1983 szeptemberéhez, a Kínai Népköztársaság *joint venture* törvényéhez kötődik, amelyet a technológiaiimportot érintő előírásai miatt kell megemlíteni. A technológiaiimport részletes jogi szabályozása 1985-ben született meg. A tudományos-kutatási eredmények piaci forgalmazásának elfogadásában fontos állomás a szabadalmi törvény 1985-ben történt életbe léptetése. 1985 és 1994 között országos szinten 440 ezer külföldi és hazai szabadalom bejegyzésére került sor. Évente több mint 30 ezer fontos tudományos-műszaki találmányt szabadalmaztatnak. Ennek megközelítőleg egynegyede a kínai fejlesztés, amelynek 10 százaléka éri el a világszínvonalat. (World Bank, 1998, 226. o.)

Az Államtanács 1985. januárban léptette életbe a *Technológiai Transzferről szóló Ideiglenes Rendeletet*. Ennek értelmében bármely intézmény és természetes vagy jogi személy számára engedélyezik a technológiai transzfer adásvételét. Az 1985-ben kialakított országos technológiai piacért az ún. Nemzeti Koordinációs és Irányító Csoport a felelős, amely 1986 decemberében tette közzé a *Technológiai Piaci Menedzsment Ideiglenes Szabályzatát*. A szabályzat központi elemét az a tétel tartalmazza, amely szorgalmazza az ellentételesen technológiatranszfer szemléletének feladását, a tudományos-műszaki eredmények piaci árakon való meghatározását, illetve áruként való forgalmazását.

Az Államtanács 1986. június 23-án közzétett, a *Tudományos-technikai Adminisztrációról szóló Ideiglenes Szabályzás* című rendelete tartalmazza az irányítási és jogi feltételek erősítésének feladatát. A nemzeti prioritásnak minősülő feladatok továbbra is megmaradtak az Államtanács hatáskörében. A műszaki-technikai fejlesztés országos hatáskörű rendszergazdája közvetlenül az Államtanács alá tartozó miniszteriális jogokkal felruházott Állami Tudományos és Műszaki Bizottság, illetve annak jogutóda, a Tudományos és Műszaki Minisztérium. Ez a szerv jelöli ki az országos szintű műszaki-technikai prioritásokat, kivitelezés esetén pedig segíti az intézmények és régiók közötti együttműködést.

Az Államtanács rendelete értelmében 1987 januárjában lépett hatályba a *Technológiai Szerződésekre vonatkozó Törvény*. (Beijing Review, 1998b, 35. o.) Ez rendelkezik egyebek mellett a technológia transzfer adómentességéről is. Megszületett a *Szerzői Jogi Törvény* is, ami azonban nem jelenti azt, hogy ezzel megoldódott volna Kínában a szellemi tulajdonjogok védelmének problémája. Az Államtanács azóta is napirenden tartja a szellemi tulajdonjogok kérdését. A jogi szabályozás további erősítését jelenti a *Tudományos és Műszaki Fejlesztési Törvény*, valamint a *Számítógépes Programok Védelmének Szabályozása*. (Xu Guanhua, 1997, 3. o.)

1987 januárjában alakult meg a *Sinotechmart*, azaz a Kínai Technológia Piaci Menedzsmentjének és Támogatásának Központja, amelynek hatáskörébe tartozik a koordináció, a menedzsmentellenőrzés, valamint a technológiai kereskedelmi tevékenység statisztikai nyilvántartása. Ma már helyi *Techmart Központok* működnek országszerte. (Kharbanda, 1996, 150. o.) 1993 végén pedig az Állami Tudományos és Műszaki Bizottság, valamint a Külkereskedelmi és Gazdasági Együttműködési Minisztérium meg-

kapta a jogot, hogy engedélyezze annak a 100 tudományos intézetnek a külkereskedelmi tevékenységét, amelyek a K+F beruházások, termelési és marketingfeladatok ellátását szolgálják.

Az 1995 májusában összehívott Országos Tudományos és Technológiai Kongresszuson elmondottak nagyjából megfelelnek a 10 évvel korábban megfogalmazott célkitűzéseknek. Érdembeli változás, szemléletváltás tehát a korábbiakhoz képest nem történt. A 2000-re szóló *Hosszú Távú Fejlesztési Terv* irányelveit még 1985-ben fogalmazták meg, amelynek értelmében a technikai-innovációs politika fejlesztésének és a technológiaiimportnak legfontosabb feladata a fejlett országok műszaki színvonalának a lehetséges legrövidebb időszakon belüli utolérése. A cél jegyében már a 80-as évek közepén megfogalmazódott, hogy a szocialista fejlesztési stratégián belül bizonyos kapitalista intézkedéseket is foganatosítani lehet. Az akkor még merésznek ható pragmatista megközelítési mód a 90-es évek közepére természetes, napi gyakorlattá szelődött.

### *A finanszírozási gyakorlat változása*

A működési mechanizmus átalakítására tett erőfeszítések következtében a kutató-fejlesztési tevékenységgel kapcsolatos finanszírozási feltételrendszer jelentősen megváltozott. A reformot megelőző időszakban általános volt az a gyakorlat, hogy a központi költségvetési forrásokból fedezték a kutatás-fejlesztésre fordított kiadásokat. A 80-as évek kutatás-fejlesztésre fordított kiadásainak döntő hányada még az állami költségvetésből származott. Ugyanakkor az ipari ágazati minisztériumok is rendelkeztek a központi költségvetéstől független kutatási és fejlesztési célokra fordítható alapokkal. A kutatás koncentráltágát jelzi, hogy a K+F tevékenységre a szellemi és anyagi források tekintetében lehetőség leginkább a megyei szint feletti kormányzerveknél, azon belül pedig a minisztériumokhoz tartozó intézményeknél volt. 1989-ben az országos szintű 1231 intézet az összes járási szintű hasonló profilú intézetnek mindössze 22,8 százalékát tette ki, miközben a ráfordítási alapok 82,5 százalékát kapta meg. A tudományos és műszaki fejlődés gerincét tehát az országos intézmények képezik. A vidéki intézetek felszereltsége rendkívül szegényes, kutatási kapacitásuk oly kevés, hogy többségüket nem is jegyzik statisztikailag a K+F egységek körében. Jellemző a méretekre, hogy az intézetek egyegyedében az ott dolgozók száma nem érte el a 20 főt, akiknek körében 1 vagy 2 kutatónál vagy mérnöknel általában nem is volt több. (*Kharbanda*, 1996, 149. o.)

A helyzet a későbbiekben sem változott sokat. 1997-ben a tudományos-műszaki rendszer szervezeti struktúráján belül a kutatások gerincét képező intézetek aránya nem érte el az 5 százalékot, miközben ezek végzik a tudományos kutatások kiemelt feladatainak több mint 80 százalékát. A tudományos kutató intézeteken, a főiskolákon, valamint a nagy- és középvállalatokon belül több mint 500 kifejezetten fejlesztéssel foglalkozó tudományos műhely, 10 ezernél több „fejlett technikai” minősítésű vállalat és 50 ezret meghaladó privat kutatólaboratórium található.

Az új finanszírozási formák kialakítását célzó kísérletek a 80-as évek elején kezdődtek. 1985-ig összesen 505 kutatóintézet vált függetlenné az állami költségvetéstől, ami a kormányzati terhek mérséklését szolgálta. Ezeknek engedélyezték, hogy közvetlen kapcsolatot építsenek ki olyan termelő vállalatokkal, amelyek hajlandók kutatási költségeiket üzleti alapon fedezni. A kísérleti időszakban ez a gyakorlat még csak a kutatóintézetek szűk körét, mindössze 6 százalékát érintette. (*Mádi*, 1986, 39. o.) Csak a 80-as évek utolsó harmadában vált általánossá a vállalatokkal való szerződéses engedélyezése a K+F intézetek számára. Ezzel teremtődött meg a lehetősége annak, hogy a kutatás és termelés szorosabb kapcsolatba kerülhessen egymással. Ezt követően a kutatói szféra

boldogulását döntően az határozza meg, hogy mennyiben képes a termelésben hasznosítható fejlesztéseket, technikákat kidolgozni és mennyiben van fizetőképés kereslet felkínált szakmai tanácsadói szolgáltatásaik iránt.

Az átalakulás azonban meglehetősen nehéz helyzetbe hozta a kutatással foglalkozó intézmények többségét. A változások mértékét jelzi a K+F alapok megoszlásának módosulása. 1990-ben a kutatási-fejlesztési célokra felhasznált alapok 54,9 százaléka volt állami eredetű, az ipari szektortól 23,4, a pénzügyi intézményektől és egyéb szervezetektől pedig 21,7 százalék származott. Az állami költségvetés 1995-ben 42,6, 1998-ban 36 százalékos mértékben járult hozzá a kutatási-fejlesztési alapokhoz, 10,4, illetve 13,2 százalék volt a banki hitel, és saját erőforrásból 44,2, illetve 50,8 százalék származott.<sup>5</sup> Az előirányozottnak megfelelően, a vállalati hozzájárulás már 2000 előtt meghaladta a K+F kiadások 50 százalékát.

A műszaki és tudományos színvonal fejlesztésének prioritásként történő kezelése elnére a kutatási és fejlesztési tevékenységekre fordított összegek elmaradnak a fejlett ipari országok ráfordításainak átlagától. 1985-ben a K+F ráfordítások a teljes ipari és mezőgazdasági termelési érték 0,9 százalékával, 1988-ban pedig 0,5 százalékával voltak egyenértékűek. A szolgáltatásokat is figyelembe véve, a helyzet még kedvezőtlenebb, mivel ebben az esetben a fenti összegek már csak 0,6, illetve 0,4 százalékának felelnek meg. A költségvetési kiadásoknak 1985-ben 5,5, 1988-ban pedig 4,3 százalékát fordították kutatásra. 1987-ben a K+F kiadások a GDP 0,65, 1988-ban 0,8 százalékát tették ki. (Kharbanda, 1996, 154. o.) A modernizálási folyamat előrehaladtával változott a kutatás-fejlesztésre fordított összegek aránya a GDP-n belül. Az állami szerepvállalás mérséklésének következtében csökkent a tudományos-műszaki fejlesztésre fordított költségvetési összegek aránya. 1990-ben a K+F kiadások aránya a GDP 0,71 százaléka, 1995-ben 0,60, 1996-ban 0,60, 1997-ben 0,65, 1998-ban 0,69 százaléka volt. Ez 1995-ben 84,5 milliárd jüant, 1998-ban 112,8 milliárd jüant jelentett. (China Statistical Yearbook, 1999, 675. o.)

A kutatás-fejlesztés piacorientáltságának erősödése leginkább az alapkutatásokkal foglalkozó intézeteket hozta nehéz helyzetbe. Miután az itt előállított szellemi „termék” a termelésben közvetlenül nem hasznosítható, a termelési egységekkel való közvetlen kapcsolatfelvétel lehetősége csak elvi síkon működik. Döntően továbbra is a kormányzati és akadémiai szervek finanszírozzák az alapkutatást, de a rendelkezésre álló erőforrások meglehetősen szűkösek. 1990-ben a kutatás+fejlesztésre jutó ráfordításokon belül alapkutatásra annak 7,3 százaléka jutott. Az alkalmazott kutatásra eső hányad 28,5, a gyakorlati fejlesztésre fordított pedig 64,2 százalék volt. Az alapkutatásokra szánt hányad a továbbiakban sem emelkedett, s 1994-ben a tudományos-műszaki fejlesztésre költött összegekből mindössze 5 százaléka jutott alapkutatásra.

Az ország legképzettebb kutatói többnyire a Kínai Társadalomtudományi és a Kínai Természettudományi Akadémia munkatársai, valamint a felsőoktatás szolgálatában álló tanárok köréből kerülnek ki. Az általuk végzett kutatások főként alkalmazott jellegűek, vagy fejlesztési célokat szolgálnak. Ennek következtében az alapkutatásokban kialakult helyzet oly mértékben lehetetlenült el, hogy az már veszélyezteti az alkalmazott kutatások eredményességét is. A kormányzati kiadásoknak 1991–1995 között éves átlagban 7,1 százalékát, 1996-ban 6,5, 1997-ben 6,9, 1998-ban pedig 5,9 százalékát fordították innovációs alapokra és tudományos-műszaki célokra. (China Statistical Yearbook, 1998-es és 1999-es kötet, 275. és 277. o., valamint 365. és 269. o. alapján végzett számítá-

<sup>5</sup> Az állami költségvetés 1997-ben 42,3 százalékos mértékben járult hozzá a K+F alapokhoz, a banki hitel 13,1, a saját erőforrás pedig 44,6 százalékot tett ki. (Forrás: China Statistical Yearbook, 1998, 716. és 719. o. és China Statistical Yearbook, 1999, 675. o.)

sok.) A valóban nagy erőfeszítések ellenére jelentős javulás nem érzékelhető még ezen a téren.

Az alapkutatás fenntarthatóságának egyetlen esélyét az elnyerhető pályázatok adják. Szung C sien, az Állami Tudományos és Műszaki Tanács miniszteri rangú elnöke még azzal számolt 1994-ben, hogy a GNP 1,5 százalékát fogják az ezredfordulón K+F tevékenységre fordítani, amelyből az 1994. évi 7 helyett 10 százalék fog jutni alapkutatásra.<sup>6</sup> Az alapkutatásra szánt állami alapoknak 90 százaléka a Kínai Tudományos Akadémia és a felsőoktatás keretében működő kutatási egységekben marad. 1998-ban a Kínai Tudományos Akadémia kidolgozta az ún. „Egy Akadémia és két működési rendszer” modelljét. A „két rendszer” egyik oldalát az alapkutatás támogatása, másik oldalát pedig a műszaki fejlesztési rendszer jelenti, amelybe az *engineering*, az új termékek létrehozása és a *marketing* is beletartozik. (Zhao Yuhai, 1997, 9. o.)

### *Fejlesztési övezetek a K+F szolgálatában*

A működési mechanizmus átalakítása során előtérbe került olyan új lehetőségek kiaknázása, mint amilyeneket például a technológiai piac kínál. Korábban, 1985-ig a technológiatranszfer és kutatás a kormány koordinációs tevékenysége alá tartozott. A motiváltság alacsony szintje, valamint a kutatás és termelés merev szétválasztása miatt a kutatási eredmények nem kerültek át az iparba. A finanszírozási rendszer változásával, a tudományos-műszaki eredmények piacosításával azonban a feltételek megváltoztak.

#### a) A tudományos-műszaki fejlesztés kutatóintézeteken kívüli bázisai

A különleges gazdasági övezetek, a technológiafejlesztési zónák és tudományos-műszaki ipari központok, valamint az állami nagy- és közepes vállalatok képezik a tudományos-műszaki fejlesztés kutatóintézeteken kívüli bázisát. A műszaki-tudományos ismeretek döntő hányada azonban nem saját fejlesztés eredménye, többnyire licenc, know how import vagy külföldi működőtőke-beruházások révén áramlik az országba. A különleges gazdasági fejlesztési övezetekhez fűződő beváltatlan remények miatt került sor kísérleti jelleggel a technológiafejlesztési zónák szervezésére, ahol koncentráltan próbálnak bizonyos fejlesztéseket összefogni, és szorosabb kapcsolatot tartani a szakágazati termelői szférával.

A technológiafejlesztési zónák sikereihez nagymértékben hozzájárul azoknak a tanulságoknak a megszívlelése, amelyeket a különleges gazdasági övezetek példájából vonhattak le. Az övezetek kudarcaiban leginkább az játszott közre, hogy a magasabb technikai felszereltséggel rendelkező vállalatok mellől hiányzott a megfelelő adaptációs készséggel rendelkező bedolgozói, partneri vállalkozói háttér. Ennek következtében nem is sikerült kiépíteni a kapcsolódási pontok sokrétű hálózatszerkezetét. A fejlesztési zónák alkalmasak arra, hogy adekvát technikával kapcsolódjanak a gazdasági övezetekhez, s így kölcsönösen hatnak egymásra. A technológiafejlesztési zónákban és tudományos-műszaki ipari központokban különböző kedvezményekkel és fejlesztési lehetőségekkel teszik vonzóvá a beruházást.

<sup>6</sup> Az ezredfordulón még mindig csak fele jut K+F tevékenységre a Szung C sien által remélt összegnek.

## b) Az ipari parkok

Az ipari parkok felállításának engedélyezésével gyors ütemben szaporodtak a K+F intenzív termelésre szakosodó zónák. 1990 márciusáig összesen 27 állami szintű technológiafejlesztési zóna, 12 tartományi szintű *high-tech* ipari park és 2 technológiai csúcsterület volt található az országban, összesen 300 km<sup>2</sup>-nyi területen.<sup>7</sup> Hatékonyságukat jellemzi, hogy az övezetekben működő vállalatok termelékenysége 1990-ben 2,5-szeresen haladta meg az országos átlagot. 1988-tól indult be a csúcstechnológiai ipari fejlesztési zónák felállítása, kedvezményes adózási és hitelezési feltételek biztosítása mellett. 1993-ban az 52 zónában összesen 1500 *high-tech* cég működött. 1997-ben a zónák száma elérte a 110-et, ezen belül 53 országos szintű tudományos-műszaki fejlesztési ipari zóna volt. A zónákban működő 13 ezer vállalat 1,3 millió alkalmazottat foglalkoztatott. (Wang Shaoqi, 1997, 4. o.)

Az ezredfordulóig több olyan új ipari bázist építenek ki, ahol a tudományos kutatás, a termelés és oktatás egymásra épül. Ennek a formának meghatározó szerepet szánunk mind az alap-, mind az alkalmazott kutatások terén. Ugyancsak nagyok az elvárások az ipari övezetekkel szemben az új, korszerű és nemzetközileg versenyképes termékek előállítására, valamint a szakember képzés vonatkozásában is. E program keretében próbálják kiépíteni a „kínai Szilícium-völgyet”.

## c) A nagy- és közepes méretű vállalatok szerepe

A különleges gazdasági övezetek, a technológiafejlesztési zónák és a tudományos-műszaki ipari központok mellett a műszaki fejlesztésben kiemelt szerepet kaptak a nagy- és közepes vállalatok is. A nyolcadik ötéves terv (1991–1995) a műszaki fejlesztési feladatok megoldására 105,7 milliárd dollárnak megfelelő összeget különített el a költségvetésből az állami vállalatok műszaki-technikai szintjének fejlesztésére. Az 5 évre előirányzott összeg nagysága meghaladta az előző 10 év hasonló célú beruházásainak összegét, ami összesen 105,2 milliárd dollárt tett ki. Az állami vállalatoknak azonban ma már szigorú feltételeknek kell megfelelniük ahhoz, hogy elnyerhessék azt a *high-tech* minősítést, amihez a fejlesztési források juttatását kötik. A kritériumok teljesítését meghatározott időszakonként ellenőrzik. Sanghaj körzetében például a minősítés elnyeréséhez 1997-ben olyan feltételeket vizsgáltak, mint

– a van-e K+F tevékenység, és a K+F ráfordítás meghaladja-e a *high-tech* termékek értékesítésének 3 százalékát?

– a *high-tech* termékek a teljes K+F-en belül elérik-e az 50 százalékot?

– a felsőfokú végzettségűek száma meghaladja-e a 30 százalékot? (OMFB, 1993, 6. o.)

## d) A bürokrácia felszámolásának folyamata

A jogi szabályozás megerősítésével, a finanszírozási és egyéb feltételek átalakításával – a rendszer működőképessége érdekében – elkerülhetetlenné vált a korábbi bürokratikus ellenőrzési gyakorlat fokozatos felszámolása. A tudományos és műszaki kutatóintézetek döntéshozatali jogkörének bővítésére vonatkozó ideiglenes államtanácsi szabályozás 1986-ban született meg. Azzal, hogy az ideiglenes szabályozás értelmében a kutatással és fejlesztéssel foglalkozó intézmények és magánszemélyek jogosulttá váltak

<sup>7</sup> A Szucsou–Vuhszi–Csangcsou háromszögben és a Gyöngy-folyó deltájában.

arra, hogy más egységekkel szerződést kössenek technológiatranszferre, szolgáltatásra és ezáltal legális jövedelemhez juthatnak, alapjaiban változott meg a feltételrendszer. Minthogy az utóbbi 10 évben a költségvetési hozzájárulás gyakorlatilag folyamatosan csökken, már nem választás kérdése az, hogy élnek-e ezen jogukkal vagy sem.

A kutatóintézetek fennmaradásuk érdekében rákényszerülnek arra, hogy – akár a kutatás rovására is – piacorientált tevékenységet folytassanak. 1992-ig 123 akadémiai kutatóintézet létesített együttműködési kapcsolatot mintegy háromezer vállalattal. Az 1990-es évek közepére a tudományos kutatóintézetek 32 százalékának volt valamilyen kutatásra szerződése, s egy részüknél bevezették az önelszámolási rendszert is. Az együttműködésnek nagyon sok fajtája létezhet, ezen belül a K+F intézetek 2,6 százaléka végez vállalatok számára kutatást, 22 százaléka pedig műszaki-konzultációs szolgáltatást nyújt. A nagy és közepes méretű vállalatok 54,3 százalékának van saját műszaki fejlesztő részlege. (*Kharbanda, 1996, 148. o.*)

Azzal, hogy a szerződések révén a kutatás-fejlesztési eredmények eljutnak a gyárakba – ugyanakkor a kutatóintézetek is hoznak létre termelőegységeket – felgyorsul a kutatói és termelői szféra közeledése egymáshoz. Az átmenet nehézségeinek áthidalásában sokat segít az, hogy központilag is elősegítik a kutatás és az ipari termelés közötti közvetítő intézmények hálózatának kiépítését és annak a kockázati tőkealapnak a megteremtését, amelyet a K+F tevékenység finanszírozására lehet felhasználni.

### **A kutatás-fejlesztés szervezeti struktúrájának reformja**

Kína kormányzati politikájában kiemelt helyet kap a tudományos-műszaki szint fejlesztésének és emelésének ösztönzése. Ennek ellenére az eredendően is szegényesen támogatott kutatói szféra leépülési folyamata még nem állt meg. A kínai K+F struktúrára is jellemző centralizált tervgazdasági modell lebontása, a hatékonyságorientált, piaci viszonyok között is életképes tevékenységre való átállítása hosszú és fájdalmas folyamat. Nem egyszerű feladat áttörni a kutatási és termelői szféra között emelt falakat, különösen akkor, ha a központi források elvonása a működési feltételek ellehetetlenülését vonja maga után. Átjárhatóság hiányában a kutatási eredmények tömeges méretű gazdasági hasznosítására egyelőre még túl sok lehetőség nem kínálkozik. A piaci értékorientáltság erősödésével így a tudomány társadalmi-politikai megbecsülése csökken.

A tudományos intézményi struktúra piacorientált átalakítása szintén magán hordozza annak a „kettősvágányúságnak” a jeleit, ami a gazdaságirányítási rendszer egészét is jellemzi. Az ún. piaci szabályozás módszerének terjedése mellett továbbra is léteznek és hatnak a tervszabályozás eszközei. Elvileg a makrogazdaság irányítása a tervezésen keresztül, a mikro gazdaságé pedig a piac eszközeivel történik. A gyakorlatban a kétféle szabályozás elemei számos területen keverednek. Az elvárások és a gyakorlat közötti ellentmondások miatt a játékszabályok sem egyértelműek, és ez a kutatás-fejlesztés területén is érezteti hatását. Az elméleti kutatás gyakorlatba való átültetése nem egyszerű feladat. A kutatás oldaláról az eredmények termelésben történő hasznosítását olyan körülmények nehezítik mind a mai napig, mint

– a kutatóintézetekben folyó tudományos tevékenység egymástól és a gazdasági környezettől való elszigeteltsége;

– az, hogy a beindított kutatási programok nagy száma miatt az anyagi eszközök és a szakemberek kívánatos koncentrációja megvalósíthatatlan;

– a befejezetlen kutatások túlságosan magas aránya;

– a kutatási és a fejlesztési tevékenység merev szétválasztása, amiből az a káros szemlélet következik, hogy kutató szerepe befejeződik a prototípus előállításával, ez

pedig azzal jár, hogy a know-how nem jut el a termelőhöz, s emiatt a kivitelező bele sem fog az új termék gyártásába;

– a kutatóintézetekben dolgozó szakemberek mobilitása rendkívül kicsi.

A termelés oldaláról sem egyszerű megvalósítani a kitűzött célokat, mivel ezt egy sor körülmény gátolja:

– A mérnöki és technikai állomány aránya alacsony, a munkaerő jórészt szakképzetlen.

– Az ipari felszerelések és a géppark technikai színvonala alacsony.

– A központi szervek hibájából gyakran olyan vállalatot bíznak meg az új termék előállítására, amelynél hiányoznak a feladat végrehajtásához szükséges feltételek.

– A vállalatok sokszor kénytelenek változtatásokat végrehajtani a terméken, illetve a gyártási technológián, hogy az alkalmazandó technológia és a saját technikai lehetőségek összeegyeztethetők legyenek.

– A magas adóterhek miatt a vállalatok ellenérdekeltek olyan alapok képzésében, amelyekből finanszírozhatnák az innovációt.

– A központi hatóságok az innovációt fékező árszabályozással próbálják elejét venni a vállalatok áremelési törekvéseinek. Így a gazdálkodó egységek sokszor képtelenek olyan nagyobb termelési költséggel járó korszerűbb terméket gyártani, amelyet magasabb áron lehetne értékesíteni. (Mádi, 1986, 42–43. o.)

A műszaki-tudományos eredmények gyakorlatba való átültetése tehát akadályokba ütközik. A Kínai Tudományos Akadémia felmérése szerint 1977-ben az alkalmazott kutatások eredményeinek 14 százaléka hasznosult a termelésben. Az új termékek arányát a 90-es évek elején 7-10 százalék körülire becsülték az ipari termelésben. Az utóbbi évek felmérései meg lehetőségen tág határok, 10 és 20 százalék között adják meg a műszaki-tudományos eredmények hasznosításának mértékét. (Kharbanda, 1996, 148. o.)

#### *Az intézményi rendszer*

Miután az innovációs problémák nem új keletűek, a megoldásukra irányuló erőfeszítések is visszanyúlnak a 80-as évek első feléhez. Miközben tartományi, megyei és városi szinteken koordinációs bizottságokat szerveztek, megindult a kutatóintézetek függetlenítése az állami költségvetéstől. Azzal azonban, hogy a kutatórészlegek fennmaradásuk érdekében kénytelenek a gazdálkodó egységek számára végezni kutatásaikat, negatív hatások is együtt járnak. Mindenekelőtt fennáll a veszélye annak, hogy a kutatóintézetek a vállalatok technikai, kutatási részlegeivé válnak. Az együttműködés jelenlegi formájában a fejlesztési jellegű kutatások amúgy is magas aránya tovább nő. Ez kedvez a rövidtávú szempontok érvényesülésének úgy, hogy ráadásul nem is számolja fel a párhuzamos kutatások pazarló gyakorlatát, inkább további lökést ad annak terjedéséhez. Az mindenesetre kétségtelen, hogy az együttműködés – ellentmondásossága ellenére – egyrészt ösztönzően hat az ágazatközi, illetve területi alapon működő kutatási-termelési szervezetek létesítésére, másrészt javítja a kutatási és gazdálkodó egységek közötti vertikális és horizontális integrációt.

A fejlődő országok gyakorlatához hasonlóan a kínai kutatás-fejlesztés viszonylag új jelensége, hogy emelkedik a magánlaboratóriumok részesedése a K+F-ből. A privát kutatás kifejezetten az alkalmazott K+F-re irányul, azaz a konkrétan felhasználható eredményekre törekszik. Egyelőre még ritkán, de már lehet találkozni olyan esetekkel, amikor a végtermék hasznosítható a kereskedelemben, s az alap kutatás K+F költségét meg lehet osztani a privát kutatókonzorciummal. Erre példákat leginkább a biotechnológiában lehet találni. (World Bank, 1998, 37. o.)

Világbanki megítélés szerint Kína a legjobb úton halad tudományos-műszaki rendszerének sikeres átalakításhoz. Tudományos potenciálja óriási. Nő a hatékonyság, az eredményorientáltság. Átalakulóban van a laboratóriumok és a tervezőintézetek hálózata. Ezek egyre inkább valódi technológiafejlesztő társaságokká válnak. A Világbank ugyanakkor fontosnak tartja, hogy a kormány meghatározó szerepe közvetetten megmaradjon a K+F infrastruktúra átalakításában, és ebben segítséget is nyújt Kínának. A külföldi befektetők és a stratégiai partnerek is közreműködnek az átalakulási folyamat nehézségeinek leküzdésében. A központi kormányzat eddig 47 olyan műszaki központba ruházott be, amelyből 11 már mint korporáció működik. Ezeknek a korporációknak részvényeseik részéről felhatalmazásuk van arra is, hogy a piacra fejlesszenek. (World Bank, 1998, 37. o.)

### *A tudományos-műszaki kutatóhelyek munkaerő-állománya*

Működtetési szempontból a tudományos-műszaki kutatásnak és fejlesztésnek négy fontosabb központja különböztethető meg: a minisztériumokhoz tartozó kutatóintézetek, az önálló akadémiai kutatóhelyek, a főiskolai és egyetemi kutatóműhelyek, valamint az iparhoz tartozó kutatói bázisok. (Wang Shaoqi, 1997, 2. o.) A reform eredményeként a Kínai Tudományos Akadémia, a felsőfokú oktatás intézményei, a központi minisztériumok és bizottságok, továbbá a helyi hatóságok az együttműködés különböző formáit választhatják. 1995-ben alakult meg az első Egyetemi-Ipari Együttműködési Bizottság, amelynek célja a tudományos kutatási eredmények kereskedelmi terméké történő konvertálása.

1981-ben a kutatóintézetekben dolgozók száma 1 millió fő volt, ezen belül 989 000 volt a természet- és műszaki tudományokkal foglalkozók száma. A kutatóintézetek munkatársainak tekintélyes hányada nem rendelkezett megfelelő szakmai vagy felsőfokú végzettséggel. 1981-ben a tudományos területeken dolgozóknak mindössze 43,7 százaléka rendelkezett főiskolai vagy egyetemi végzettséggel. (SSB, 1981, 113. és 453. o.)

A helyzet alapvetően a következő évtizedben sem javult. A kínai statisztikák szerint az ország területén 1990-ben az 5595 állami kutatóhelyen összesen 805 600 fő dolgozott. Ezeknek 42 százaléka volt kutató. 1998-ig az intézetek száma 5778-ra, az alkalmazottaké 935 159 főre nőtt, akiből 895 702 jutott természettudományi és műszaki kutatóhelyre. Az intézetek döntő többsége, 87,8 százaléka állt tehát a természettudományi és műszaki tudományok szolgálatában. Az állami kutatóhelyek alkalmazottjainak pedig 95,8 százaléka dolgozott ezen a területen. Ezen belül 62,3 százalék volt kutató vagy mérnök, ami jelentős növekedést jelent a 15 évvel korábbi helyzethez képest. Az abszolút kisebbségbe szoruló társadalomtudományi intézetekben azonban a kutatói részarány ennél is magasabb volt, és 1998-ban elérte a 81,6 százalékot. (SSB, 1999, 676–677. o.)

Az ország területén 1995-ben 24 985 olyan intézetet tartottak számon, amelynek profilja a tudományos-műszaki kutatás volt. Ezen belül az kutatóintézetek aránya 31 százalék, a nagy és közepes ipari egységeknél működő kutatóegységek aránya 52,5, a felsőfokú oktatási intézetek kutatórészlegei pedig 14 százalék volt. 1998-ra az ilyen típusú kutatóbázisok száma 22 151-re csökkent, amin belül a kutatóintézetek részesedése 33,8 százalék, a nagy- és középállamati részlegeké 49,3, a felsőoktatási intézményekhez tartozó egységeké pedig 14,6 százalék volt, ami nem jelent lényeges változást a két évvel korábbi helyzethez képest. A vállalati kutatóhelyek dominanciája továbbra is megmaradt. A kutatóintézetekben, a nagy- és közepes méretű vállalatoknál, valamint a felsőoktatásban 2,8 millióra tették azoknak a számát, akik tudományos-műszaki tevékenységgel foglalkoztak. A kifejezetten tudományos és mérnöki tevékenységet folytató



kutatók száma azonban az előző évi 1,6 milliőről 1998-ban 1,5 millió före csökkent. (SSB, 1999, 675. o.)

A K+F intézetek 84 százaléka működik a tartományok, az autonóm területek vagy a városok fennhatósága alatt. A K+F intézetek 2,6 százaléka tartozik a Kínai Tudományos Társadalomtudományi vagy Természettudományi Akadémiához, ahol az ország tudományos kutatóinak 13,9 százaléka dolgozik. (Inotai, 1998, 3. o.) A kutatók, technikusok teljes száma 18,6 millió före becsülhető.

### *A K+F-ben vállalt állami szerep korszerű formái*

A kutatás-fejlesztés támogatásának újszerű formáját azok az elméletileg pályázat útján elnyerhető összegek képezik, amelyeken keresztül a központi kormányzervek érvényesíthetik tudánypolitikai elveiket és szabályozni tudják a kutatások irányát. A reform célja végső soron az, hogy egy kisszámú, de kiváló minőségű kutatói gárda szolgálja a gazdaságot. Ennek szellemében a nemzeti programoknak három szintje létezik:

*Első szint:* a társadalmi és gazdasági fejlődést előmozdító országos szintű *kulcs-technológiai programok*, amelyek meghatározására 1983-tól került sor. Ezeket a folyó 5 éves tervek előirányzataiba építették be. Megvalósításuk a *Nemzeti Kulcs-technológiai K+F Program* keretében történik. A folyamatban lévő IX. ötéves terv (1996–2000) a fejlesztés 9 fő területét jelöli meg. Ezek (1) a mezőgazdasági technológia, (2) a természeti erőforrások feltárása, (3) a nagyobb létesítmények és felszerelések kivitelezése, (4) az energiaellátás, (5) a szállítás, (6) a nyersanyag-gazdálkodás, (7) a könnyű- és textilipar, (8) az új technológiák bevezetése, valamint (9) a társadalmi fejlesztést célzó beruházások területei.

Az 1986-tól működő *SPARK program*, a *Nemzeti Kulcsfontosságú Kutatások* részeként döntően a vidék fejlesztését szolgálja. A támogatásokhoz szükséges pénzügyi alapot a *program* különböző forrásokból szedi össze. 1996-ban például az alaptőke 75 százaléka származott vállalatoktól, 23 százalék a bankoktól és mindössze 2 százalék a kormányzati szervektől. A regionalizálódás kérdése azonban ennél a programnál is gondot jelent, mivel a fejlesztési juttatásoknak több mint a fele koncentráldódik a keleti régióban. A középső övezetekbe 32, a nyugati részekre 18 százalék jut. A *SPARK program* kiegészítéseként került sor 1990-től a *Nemzeti Tudományos-technikai Eredményeket Terjesztő Program* beindítására. (Zhao Yuhai, 1997. 4. o.)

*Második szint:* a *csúcstechnológiák* és az ezekhez kapcsolódó iparágak fejlesztését szolgáló tudományos és műszaki programok, amelyeket a „*Nemzeti csúcstechnológiai K+F program*”, más néven a „863” *program* fogja össze. Az 1986-tól indult *program* nyolc *high-tech* terület fejlesztését támogatja, amelyek körébe (1) a biotechnológia, (2) az űrtechnológia, (3) az információs technika, (4) a lézertechnológia, (5) az automatizáció, (6) az energia, (7) az új anyagok, (8) az óceonológiai technológia tartozik.

A második szint másik fontos támogatási formája, a *TORCH-program* 1988 augusztusától létezik. Célja az olyan ipari *high-tech* fejlesztése, amelyet kereskedelmi forgalomba lehet bocsátani. 1996-ban közel 600 állami szintű projekt tartozott ennek a keretébe. A programban támogatott pályázatok sorában az anyagtudomány, a biotechnológia, az elektronika és informatika, az automatizálás, az energiamegtakarítás és a környezetvédelem fejlesztésére irányuló kutatások-fejlesztések tartoznak. A *program* finanszírozása kormányzati támogatással, banki kölcsönök révén történik. Ezt egészíti ki a helyi kormányzati szervek nyújtotta támogatás, a saját forrás, valamint az esetleges külföldi részvétel. A projektek kiválasztása pályázati alapon történik. Ez az a *program*, melynek keretében az 52 állami szintű *high-tech* ipari zóna, valamint 80 *high-tech* innovációs szervizközpont kialakítására került sor. A zónák helyének kiválasztása erős verseny

keretében történt. A program alapvetően a technológiák kommercializálásához megfelelő környezet megteremtését és a technológiát fejlesztők támogatását szolgálja. A fejlesztési zónák a *TORCH-program* támogatása révén azt tervezik, hogy 2000-re 75 milliárd dollárnyi forgalmat bonyolíthatnak le. A *TORCH-program* 20 százaléka van állami tulajdonban, amelyet értelemszerűen központilag finanszíroznak, 80 százalék tartozik az ún. közös (állami és magán-) tulajdonba, amelyhez különböző finanszírozási forrásokból szedik össze a támogatást. (Zhou Yuhai, 1997, 7. o.)

A pályázati úton elnyert kutatási-fejlesztési támogatásokban a bérköltségek a 80-as évek végén az összes kiadásoknak közel 16 százalékát, a beruházások mintegy 35 százalékát tették ki. A technológiatranszferből származó termelési érték 54,7 százalékát a nagy- és közepes, 18,8 százalékát a kisüzemek, 14,4 százalékát a kollektív, falusi és magánvállalatok adták. A technológiatranszfer összetérékének 54,1 százalékát fordították az ipar, 9 százalékát a mezőgazdaság, valamint a szállítás és közlekedés, 7 százalékát az energiatermelés technológiai fejlesztésére. (Bocskai, 1989, 69–70. o.) A megyei szintű állami K+F intézmények szerény szerepet játszanak, ezek főleg agrárterületen működnek.

*Harmadik szint:* idetartoznak az olyan *alapkutatások*, amelyek támogatását a hosszú távú nemzeti érdekek kívánják meg. A támogatás szükségességét felismerő kormányzati akarat hozta létre az ilyen típusú programokhoz szükséges alapokat. Ennek két legismertebb formáját a *Nemzeti Természettudományi Alap* és az ún. *Fejlesztési Program (Climbing Program)* képezi. A *Nemzeti Természettudományi Alap* 1986-tól működik, s többnyire költségvetési forrásokból finanszírozza az alapkutatásokat. Ez az alap alapítványként funkcionál, a támogatás elnyerése pályázat, illetve egy szakértői testület döntése alapján történik. Tevékenysége elméletileg az alapkutatások támogatására korlátozódik. Miután az alapkutatást szélesen értelmezik, így lehetőség van bizonyos alkalmazott kutatások támogatására is. Éves átlagban 21 ezer körüli pályázatot bírálnak el, és az elfogadási arány egy a hathoz. A *Fejlesztési Program* az állam által fontosnak tartott nemzeti alapkutatásokat támogatja 1992-től, amelyeket a nagyobb volumenű alapkutatási projektekből választanak ki. Ennek két nagy része van, az egyik körbe a matematikai, kémiai, csillagászati, a földtudományi és biológiai kutatások tartoznak, a másik körben pedig a technológiai és műszaki kutatások juthatnak támogatáshoz. (Zhao Yuhai, 1997, 9. o. és Xu Guanhua, 1997, 1. o.)

Az államilag támogatott kutatások körének szűkítésével, a felsorolt programok keretében arra törekednek, hogy a korábbinál kisebb létszámú, de annál kreatívabb tudományos és műszaki állomány kristályosodjon ki. A kutatói szféra támogatása csökkentésének minden feszültsége és negatív következményei mellett óriási előnye az, hogy a kutatóintézetek függetlenségének növekedésével bővül döntéshozatali jogkörük. Ez a nemzetközi kapcsolatok bővítése mellett sok, korábban elvesztett tudást, problémamegoldó készséget hoz felszínre, ami a saját fejlesztésekre és K+F kutatásokra ösztönzőleg hat. Ennek következtében átalakulóban van a kutatási infrastruktúra, változik az innovációs rendszer. Terjedőben van az a gyakorlat, miszerint a vállalatok és kutatóintézetek, illetve egyetemek részvényes alapon közösen vesznek részt újabb vállalkozások létrehozásában. Új állami kutatóbázisok felállítására ma már többnyire csak az alapkutatás és a *high-tech* területén található példa.

A tudományos és műszaki modernizáció különböző területeinek és gondjainak szoros összefonódásával a problémakör egy olyan komplex egységet képez, amit az egyes elemek kiemelésével és kezelésével megoldani nem lehet. Ebben az összefüggésben kap kiemelt jelentőséget az a kínai fejlesztésstratégiai szemlélet, amely a fokozatosságot, a kis lépések sorozatát tekintti a nagy problémák megoldási módjának.

A klasszikus kínai bölcsélet továbbbélésének és gyakorlatban való alkalmazásának példáját adja az a kínai fejlesztési és modernizációs elképzelés, amelynek célja az ország tu-

dományos-műszaki nagyhatalommá emelése. Modelljéül ennek a mély bölcsességet hordozó „Ostoba Apó” története szolgál, amelynek szellemiségét magáévá téve a kínai vezetés hosszú távon, több generációban tud gondolkozni.<sup>8</sup> Az idő pedig Kínának dolgozik.

#### Hivatkozások

- Beijing Review [1998a]: China's Technology Import in 1997. Vol. 41. No. 42.
- Beijing Review [1989b]: Educational Levels to Rise Sharply. Vol. 41. No. 50.
- Bocskai József [1989]: A kutatás és fejlesztés sajátosságai Kínában. *OMFB Műszaki Információs Irodai Közlemények*. Vol. 6. No. 3.
- China Economic News [1998]: Five Areas for More Investment in 1999. Vol. 19. No. 50. pp. 3–4.
- China's Foreign Trade [1997]: Statistics for China's Technical Imports in 1997. Beijing, China Statistical Publishing House.
- Ho, Samuel [1997]: Technology Transfer to China During the 1980s – How Effective? Some Evidence from Jiangsu. *Pacific Affairs*, no. 1.
- Inotai András [1998]: Úti jelentés az 1998. március 10. és 15. közötti kínai tanulmányútról. Budapest, MTA VKI.
- Kharbanda, V. P. [1996]: Reform Science and Technology System. *Science, Technology and Society*. No. 1. (New Delhi).
- Jan Ping [1996]: Technology Transfer to China through Foreign Direct Investment. Aldershot, AWEB.
- Li Jinhui [1998]: Science and Technology in Corporate Exploration. *Beijing Review*. Vol. 41, No. 50.
- Li Ning [1998]: Current Economic Situation and Major Tasks. *Beijing Review*. Vol. 41. No. 42.
- Li Peng [1996]: Report of the Work of Government. Beijing, Xin Hua News Agency, March 6.
- Long Yongtu [1998]: China's Technology Trade and Development of Hi-Tech Sectors. *Beijing Review*, Vol. 41, No. 27.
- Mádi István [1986]: A Kínai Népköztársaság anyagi-műszaki bázisa és tudományos kutatási potenciálja. Budapest, MTA VKI.
- National S+T Achievements Spreading Program.
- OMFB [1997]: Úti jelentés a Bizottság Küldöttségének 1997. november 8. és 16. közötti Kínában tett látogatásáról. Budapest.
- OMFB [1993]: Úti jelentés Pungor Ernő elnök 1993. szeptember 14. és 17. közötti Kínában tett látogatásáról. Budapest.
- Pálfalvi József [1986]: Kína: Technológia import. *Külgazdaság*, No. 11.
- SSB [1982], [1998], [1999] (State Statistical Bureau): *China Statistical Yearbook*, Beijing, China Statistical Publishing House.
- State Council [1998]: List of Production Sectors, Products and Technologies with Development Priority of the State. Cooperation. Beijing, Chemical Agency, Januar 16.
- The Korea Herald* [1999]: China Says Defense Budget Will Be Increased by 12%. March 4.
- Wang Shaoqi [1997]: China's International Science and Technology Cooperation. Peking, Magyar–Kínai Tudománypolitikai Szeminárium.
- World Bank [1998]: World Development Report 1998/99. Washington.
- Xu Guanhua [1997]: Science and Technology Policy in China. Peking, Magyar–Kínai Tudománypolitikai Szeminárium.
- Zhao Yuhai [1997]: The System of Scientific and Technological Programs in China. Beijing, Magyar–Kínai Tudománypolitikai Szeminárium. november 10–12.

<sup>8</sup> Az „Ostoba Apó elmozdítja a hegyeket” című Han-kori (i. e. 202-i. u. 220) történet *Lie Ze* könyvében maradt fenn az utókor számára. A kilencvenedik évéhez közeledő Ostoba Apóról szól a példabeszéd, akinek két nagy hegy állta útját az Északi-hegyekben háza bejáratánál. Megoldásként az apó azt találta ki, hogy családjával összefogva, elhordja a hegyeket. Amikor a Bölcs Öreg figyelmeztette arra, hogy előrehaladott korára való tekintettel nagy ostobaságot művel, az Ostoba Apó nem hátrált meg. Azzal érvelt, hogy az idő haladtával családja egyre népesebb lesz. Halálát követően fiai majd folytatják a munkát. A fiúk halála után pedig az unokák, majd a dédunokák és ükunokák hordják tovább a hegyeket mindaddig, amíg azok el nem fogynak. Így bármilyen nagyok is a hegyek, végül is elfogynak.



# EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

## Az európai Gazdasági és Monetáris Unióról – elméleti szemszögből

POLGÁR ÉVA KATALIN

*Immár több mint egy éve működik az Európai Unión belül a Gazdasági és Monetáris Unió, melynek létrejötte az uniós tagországok hosszú múltra visszatekintő törekvéseinek megkoronázása volt. Vajon közgazdasági szemmel milyen érvek hozhatók fel emellett, hogy független államok ilyen szoros gazdasági együttműködés megvalósításáért küzdenek? Az EMU létrehozása vajon nagyobb haszonnal kecsegtet(ett)-e, mint amekkora költségekkel jár(t)? Vajon a megvalósítás választott útja helyes, a konvergenciakritériumok feltételként való előírása gazdaságilag megalapozott volt-e? A dolgok mélyére ásva látható, hogy a kritériumok szükségessége és célszerűsége erősen vitatható. Képes lesz-e a közös monetáris politika a tagállamok érdekeit és a közös célokat hatékonyan szolgálni? Okoz-e problémákat a fiskális politika önálló gyakorlása, s milyen eszközök állnak rendelkezésre ezek orvoslására? Megannyi kérdés merül fel tehát a témával kapcsolatban: ezekre szeretnék a következőkben – a szűkre szabott terjedelmi korlátok miatt a teljesség igénye nélkül – válaszolni és a kérdések hátterébe némi betekintést adni.*

Az európai Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) 1999. január 1-jei megvalósításával az európai integráció atyjainak régi nagy terve vált valóra. Az Európai Bizottság már 1962-ben elkötelezte magát az ötlet mellett, és az 1960-as évek végén készültek el az első tervek. A fő indítékot erre a Bretton Woods-i rendszer egyre súlyosbodó válsága szolgáltatta: teret nyert a meggyőződés, hogy a piaci és az átfogó gazdasági integrációból nem maradhat ki a monetáris szféra sem.

Az 1970-es Werner-terv 1980-ra tűzte ki a megvalósítást, de a Bretton Woods-i rendszer összeomlása és az olajválság bekövetkezése az unió akkori létrehozását irreálissá tette. A folyamat később újraindult, és többszöri visszaesés és mélypont után végül a Delors-terv alapján 1999-ben született meg az EMU. (Palánkai, 1995, 271–274. o.)

A cikkben ennek a rendkívüli kísérletnek néhány kiragadott aspektusát szeretném kiemelni és tüzetesebben megvizsgálni, mégpedig kizárólag elméleti szemszögből, gyakorlati vonatkozásokkal a terjedelmi korlátok miatt nem foglalkozom. Először arra keresem általánosságban a választ, hogy milyen feltételek mellett jár gazdasági előnyökkel különböző államok számára egy monetáris unió létrehozása. Ezt követően az EMU által felvetett néhány problémát és az azok megoldására hivatott eszközöket, szabályozásokat

elemzem, megvizsgálom, vajon előnyös-e az EMU a résztvevők számára, majd a monetáris unióhoz való eljutás választott stratégiájával foglalkozom. A következő részekben a gazdaságpolitika területén jelentkező kérdéseket vizsgálom, ezek közül is csak a monetáris, illetve a fiskális politika területén felmerülő problémákból ragadok ki s veszek közelebbről szemügyre néhányat.

## ELMÉLETI HÁTTÉR

Első pillantásra nem feltétlenül egyértelmű, miért előnyös a különböző gazdaságok közötti integráció, önálló gazdaságpolitika folytatása helyett azok összehangolása, koordinációja, sőt – ahogy azt a monetáris unióknál is tapasztaljuk – közös gazdaságpolitika folytatása, azaz annak nemzetek feletti szintre delegálása, hiszen egyértelmű, hogy az ilyen lépések mindig a szuverenitás csorbulásával járnak. Az ilyen jellegű törekvések állandó jelenléte ezért arra utal, hogy lennie kell valamilyen remélt haszonnak, amely kompenzál(hat)ja az érintett államokat az ezzel járó veszteségeikért.

A távlati cél, amelynek elérése érdekében szuverén államok önállóságuk korlátozására hajlandók, persze lehet tisztán politikai is, de még ez a szélsőséges eset sem jelenti a közgazdasági megfontolások szükségtelenségét: hiszen gazdaságilag fenntarthatatlan helyzetek meg is hiúsíthatják a politikai elképzeléseket. Az európai integráció elgondolónak szemei előtt is politikai cél lebegett: tartós békét biztosítani a sok vizsályt átél kontinensnek. Annak, hogy mégis egy gazdasági integráció folyamatát indították el, komoly oka van: egy sikeres, sok kézzelfogható előnnyel járó, gyümölcsöző gazdasági egyesülés megalapozhatja, kiválthatja a politikai közeledést, összefogást, megszilárdíthatja az ilyen irányú politikai akaratot. Így a gazdasági és most már monetáris unió életképessége nem csupán gazdasági szempontból nagy jelentőségű kérdés.

### A monetáris unió költség-haszon elemzése

#### *Az optimális valutaövezetek elmélete*

Az optimális valutaövezetek elmélete arra a kérdésre keresi a választ, hogy mi alkot optimális monetáris területet, ahol tehát közös pénz bevezetése, azaz az árfolyamok megszüntetése is indokolt. Ez az elmélet tulajdonképpen a költség-haszon elemzés költségoldalára koncentrálna. A költségek elsősorban abból származnak, hogy a nemzeti valuta feladása a gazdaságpolitika egyik eszközéről való lemondást is jelent: az unió tagországa nem folytathat önálló monetáris politikát, azt a tagok közösen, az együttes érdekek figyelembevételével határozzák meg. Ez több esetben is problémát jelenthet. Legnyilvánvalóbban *aszimmetrikus sokkok* esetén. Tegyük fel, hogy a fogyasztók preferenciájának megváltozása miatt *A* ország termékei iránt csökken, míg *B* termékei iránt nő a kereslet. *Ceteris paribus*, versenyző kínálati piac esetén *A* országban csökken a megtermelt termékmennyiség, nő a munkanélküliség és folyó fizetési deficit keletkezik, míg *B* országban az ellenkező játszódik le inflációs nyomás mellett. Mindkét ország alkalmazkodási problémával küzd. Amennyiben a bérek tökéletesen rugalmasak, az alkalmazkodás automatikus. Ugyanez a helyzet a munkaerő (két ország közötti) mobilitása esetén is. Ha ezek a feltételek nem teljesülnek, a probléma nem oldódik meg automatikusan. (*Mussa*, 1997, 219. o.) A megoldás eszköze ekkor *B* ország valutájának *A* ország valutájával szembeni felértékelése lehet. A két ország közötti monetáris unió esetén ez a lehetőség nem áll rendelkezésükre, marad azonban még egy mód a dilemma feloldására: ha *B* országban növelik az adókat, ezáltal csökkentik a keresletet, s ha ezeket az adóbevétele-

ket A országba transzferálják, elköltésük ott a kereslet növelését okozza. A ország folyó fizetési deficitjét ekkor tehát B ország finanszírozza, amely nyilvánvalóan komoly nehézségekbe ütközik szuverén államok esetében. (Országokon belül ilyen regionális redistribúció gyakran érvényesül implicit módon a központi költségvetés közvetítésével, sőt néha expliciten is, de alkalmazása még ebben az esetben is sok feszültséghez vezethet.) Emellett ezek a transzferek csak ideiglenes sokkok kezelésére alkalmasak, ha állandósulnak, valójában megnehezítik az alkalmazkodást.

Tehát két vagy több ország monetáris uniója akkor optimális, ha a bérek eléggé rugalmasak és/vagy a munkaerő eléggé mobil az országok között is. Az is előnyös, ha a költségvetés megfelelően központosított, hogy egyszerűen sor kerülhessen országok közötti transzferekre. (*De Grauwe, 1997*)

Felmerül a kérdés: milyen gyakran érheti hasonló aszimmetrikus sokk a monetáris unió országait? Különböző vélemények láttak napvilágot a kérdésről. Az *Európai Bizottság* nézete szerint ilyen sokkok előfordulása ritkább lesz az unióban, mert a méretgazdaságosságra és a tökéletlen versenyre (termékdifferenciálásra) épülő európai kereskedelemben az egyes országok ugyanazokat a termékkategóriákat adják-veszik, így a termék szerkezet hasonlóságának köszönhetően a legtöbb keresleti sokk hasonlóan érinti őket. Az egységes európai piac kialakulása a tendencia erősítésének irányába hat, így várhatóan a jövőben ezek a sokkok egyre szimmetrikusabbá válnak. Ezzel ellentétes következtetésre jut viszont *Paul Krugman*, aki szerint a méretgazdaságosság eredményeként kialakuló kereskedelmi integráció az ipari tevékenységek regionális koncentrációjához vezet.<sup>1</sup> Ebben az esetben a szektorspecifikus sokkok eltérően érinthetik az egyes országokat. (*Kenen, 1997*) Az előbbi verzió (az Európai Bizottság nézete) valószínűsége mellett szólhat az, hogy bár a gazdasági integráció vitathatatlanul koncentrációt eredményez, a határok egyre lényegtelenebbé válása miatt a bizonyos tevékenységet folytató régiók nagy eséllyel átlépi azokat. A határokon átnyúló régiókat érő aszimmetrikus sokkokat pedig az árfolyam-politika képtelen lenne kezelni. A vita alapvetően csak empirikus eszközökkel dönthető el, s több kutatás megerősíteni látszik az előbbi következtetést (vagy reményt). Ha fenntartjuk ezt a véleményt, az azt is jelenti, hogy minél nyitottabb egy ország<sup>2</sup>, annál kisebbek számára egy monetáris unió költségei. *Gros és Thygesen* [1998, 304–306. o.] azonban vitatják ezt a következtetést. Szerintük a nyitottság mellett a külső sokkok előfordulásának valószínűségét is figyelembe kell venni, s így megtörténhet, hogy egy nagyon nyitott, de a többi országtól jelentősen különböző exportstruktúrájú ország többet veszít az árfolyam-politikáról való lemondással, mint hasonló, de kevésbé nyitott társa.

A nemzetállamok létezése a monetáris unión belül, ezáltal képességük arra, hogy számos területen önálló gazdaságpolitikát folytassanak, valamint sok gazdasági folyamat és intézmény nemzeti volta azonban továbbra is aszimmetrikus sokkok forrása marad, ezért elképzelhető, hogy a monetáris unió zavartalan működése csak akkor biztosítható, hogyha lépések történnek a további politikai integráció irányába.

Fontos megvizsgálni azt a kérdést is, vajon az árfolyam-politika tényleg képes-e hatékonyan kezelni az aszimmetrikus sokkokat. Ezzel kapcsolatban az állapítható meg, hogy az árfolyam megváltoztatása, például az adott valuta leértékelése ugyan nem képes maradandó hatást gyakorolni a versenyképességre és az outputra, hatása, dinamikája azonban eltér az alkalmazható alternatív politikáktól. Ennek az eszköznek az elvesztése tehát a monetáris unió miatti költségeknek tekinthető, mert bár többnyire van valamilyen

<sup>1</sup> Ezt a következtetést az USA és az EU egyes szektorainak összehasonlításával támasztja alá.

<sup>2</sup> Azaz a kereskedelem a GDP-ből minél nagyobb hányaddal részesedik.

alternatívája, ezek általában kevésbé kívánatosak. (*De Grauwe*, 1997, 20–25. és 29–33. o.)

A munkaerőpiac intézményeinek, működésének különbözősége szintén problémák forrása lehet, amennyiben még azonos problémák kezelésekor is más ár- és bértendenciákat indíthat el. Ezzel kapcsolatban a béralkufolyamatnak van kulcsszerepe: ha ez erősen centralizált vagy decentralizált, az adott ország jobban tud a kínálati sokkokra reagálni (kisebb a bérinflációs nyomás), mint közepes mértékű centralizáció esetén. A munkaerő-piaci intézmények nagyfokú különbözősége esetén a részvevő országok számára a monetáris unió igen költséges vállalkozás lehet. A közös valuta bevezetése ezeket a különbségeket befolyásolhatja, csökkentheti, de még ekkor is valószínű, hogy azok sokáig létezni fognak a monetáris unión belül is, komoly alkalmazkodási problémákat eredményezve.

Szintén jelentőséggel bír a *fiskális rendszerek eltérése*. A költségvetési deficit finanszírozásának optimális módja országonként más lehet, s minthogy a szóba jöhető bevételforrások egyike a seigniorage, az országok optimális inflációs rátája is eltérő lehet. A kevésbé fejlett, költségesebb adórendszerű országoknak többnyire hatékonyabb a finanszírozásnak ezt a módját választani. Ha tehát monetáris unióra lépnek fejlettebb, alacsonyabb inflációjú országokkal, az rövid távon veszteséggel jár számukra, hiszen az inflációs ráták kiegyenlítődése miatt más, számukra előnytelenebb finanszírozási formát kell választaniuk. Ez az európai integráció történetében is tetten érhető: Görögország, Spanyolország, Portugália és Olaszország seigniorage-bevételei a nyolcvanas évek közepéig jóval meghaladták az EU többi országában megfigyelhető szintet, azóta azonban jelentősen csökkentek, tehát a további költségek számukra már várhatóan nem lényegesek.

Az országok *preferenciáikban is különbözhetnek*, ami szintén problémát okozhat. Tegyük fel, hogy *A* és *B* ország monetáris uniót alkot. Ez azt jelenti, hogy a két ország valutája közti árfolyam nem változhat. A vásárlóerő-paritás szabálya miatt az árfolyamváltozás mértékének meg kell egyeznie az országok árszínvonal-változásának különbségével, esetünkben tehát a két ország inflációs rátáinak meg kell egyeznie. Ha tehát különböznek az inflációra és a munkanélküliségre vonatkozó preferenciáik, akkor kénytelenek lesznek a Phillips-görbe valamely, általuk kevésbé preferált pontját választani, mint egyébként tennék. A Phillips-görbe monetarista kritikája szerint – amely mára már általánosan elfogadottá vált – az hosszú távon függőleges egyenes, a munkanélküliséget annak természetes rátája határozza meg. Egyik ország sem nyerhet azzal, ha magasabb inflációt választ, így ilyen szempontból a monetáris unió nem jár számukra költségekkel. Rövid távon azonban az infláció ütemének csökkenése nagyobb munkanélküliséget eredményez, ez a költség viszont nem tekinthető a monetáris unió következményének: a túlzott inflációt mindenképpen csökkenteni kellene. A kérdés inkább az, hogy egyszerűbb-e ez egy monetáris unióban, mint egyedül. Ennek a vizsgálatához a *Barro–Gordon-modellt* használhatjuk fel, melyet nem ismertetnék részletesen, csak támaszkodom rá.<sup>3</sup> Tegyük fel, hogy *A* ország kormánya a munkanélküliségre nagy figyelmet fordít, azt minél alacsonyabb szinten szeretné tartani, s ezért nagyobb inflációt hajlandó elfogadni, szemben *B* ország kormányával, aki az infláció letörésére helyez nagyobb hangsúlyt akár a magasabb munkanélküliség tolerálása árán is. Ez *A* országban az infláció magasabb szintjét eredményezi, mint *B*-ben. Ha *A* ország bejelenti, hogy rögzíti valutája árfolyamát *B* országéhoz, a vásárlóerő-paritásnak megfelelően ezzel inflációját a *B*-beli szinten rögzítette. Ha azonban ez az elkötelezettség nem hihető (például mert feltételezhetően a preferenciák nem változtak), akkor ugyanez nem következik be, az infláció a korábbi

<sup>3</sup> A modell algebrai leírását *Gros–Thygesen* [1998, 180–183. o.], geometriai ismertetését *De Grauwe* [1997, 39–47. o.] tartalmazza.

szinten marad, az árfolyamrögzítés fenntarthatatlan lesz. Ha viszont  $A$  ország megszünteti saját valutáját bevezetve  $B$ -ét, az infláció  $B$  szintjére süllyedhet. Ez hitelesebb lépés az előzőnél, amennyiben  $A$  ország monetáris hatósága megszűnt, így nem folytathat önálló monetáris politikát. Gyakorlatilag  $A$  szavahihetőséget kölcsönzött  $B$ -től. A nagyobb hitelesség az inflációs várakozások csökkentésén keresztül tehát valóban egyszerűbb teszi az infláció letörését. Ha azonban a közös központi bank nem  $B$  ország bankja, hanem egy új intézmény, ennek a reputációja befolyásolja majd az inflációt: ha a gazdasági szereplők kevésbé elkötelezettnek gondolják, az infláció magasabb lesz, mint  $B$  országban volt. Így  $A$  ország feltételezhetően még mindig nyer, de ebben az esetben  $B$  veszít. (De Grauwe, 1997)

Összegezve elmondhatjuk, hogy az egyes országok között komoly különbségek vannak, melyek nem fognak eltűnni egy monetáris unióban sem. Bár az árfolyam-politika nem használható rugalmasan és költségmentesen és nem jár maradandó reálhatásokkal sem, önálló alkalmazásának lehetősége mégis hasznos lehet bizonyos problémák kezelésében, ezért elvesztése költséget jelent a monetáris unióba lépő országok számára.

#### *A közös valuta előnyei*

Az előző részben láthattuk, hogy a költségek alapvetően makroszinten jelentkeztek. Az előnyök, hasznok viszont főleg mikroszinten keresendők: a gazdasági hatékonyság megnövekedésében. Ez két alapvető forrásból származhat.

Az egyik a *pénzváltás tranzakciós költségeinek megszűnése*. Ez eleve közvetlen előnyt jelent, mely a bankok oldaláról bevételkiesésként jelentkezik. Nem szabad azonban elfelejtenünk, hogy ez a tranzakciós költség valójában holttehervesztés. A bankoknak természetesen más nyereséges tevékenységgel kell ezt a kiesést pótolniuk, de ha ez megtörténik, a társadalom nyereséget realizál a költségek megszűnése miatt. (Kenen, 1997) Van azonban egy közvetett hatás is: a piacok átláthatóbbá válnak, ami jelentősen megnehezíti az árdiskriminációt.

A másik haszon az *árfolyamok jövőbeli mozgásának bizonytalansága miatti kockázat megszűnéséből ered*. Kockázatalutasító gazdasági szereplők feltételezése esetén ez nyilvánvaló előnyt jelent. Ha azonban a statikus jóléti hasznokat vizsgáljuk, a konklúzió nem ilyen egyértelmű. Az árfolyamváltozások nemcsak kockázatot jelentenek, hanem profitszerzési lehetőséget is teremtenek.<sup>4</sup> Ha az árak nem jelezhetők tökéletesen előre, hanem véletlenszerűen változnak, ez a cégek oldaláról az átlagprofit, a fogyasztó oldaláról a fogyasztói többlet átlagos megnövekedésével jár. Ezt a pozitív hatást kell a nagyobb kockázat negatív hasznosságával összevetni: így előre nem határozható meg, vajon az érintettek nyerne vagy vesztenek-e a kockázat csökkenésével. Emellett a rövid távú árfolyamkockázat ellen lehet védekezni különböző fedezeti stratégiák alkalmazásával.

Érdeemes azonban más szempontokat is figyelembe venni. A reálárfolyamok ingadozása bizonytalanná teszi az áruk és szolgáltatások árait, ami azért bír jelentőséggel, mert a gazdasági szereplők döntéseiket a számukra az árendszer által biztosított információk alapján hozzák. Ha ez bizonytalanabbá válik, romlik a döntések minősége, az árendszer az erőforrás-allokáció kevésbé megbízható eszköze lesz. Ezt a hosszabb távon jelentkező kockázatot jóval nehezebb kivédeni. (Kenen, 1997) Ezért a bizonytalanság csökkenése hatékonyságnövekedést okoz. Ez nehezen számszerűsíthető előny, de fontossága nem kérdőjelezhető meg.

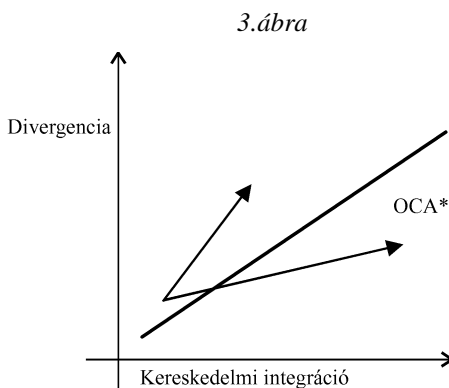
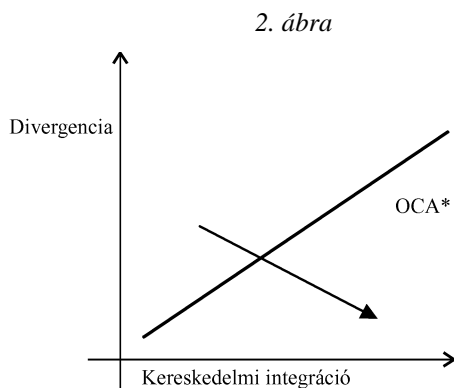
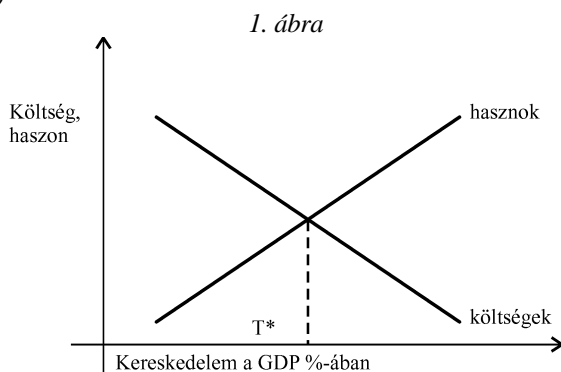
<sup>4</sup> Hivatkozhatunk az opciós árelméletre is, hiszen az export egyfajta opció, amelyet a cég az árfolyam kedvezővé válása esetén hív le. Az opció értéke pedig emelkedik a volatilitás növekedésével.



Minél nyitottabb az adott ország, annál jobban érvényesülnek az árfolyamváltozások bizonytalansága miatti kedvezőtlen hatások. Így a fenti előnyök annál nagyobbak lehetnek, minél nyitottabb, a nemzetközi kereskedelemben minél integráltabb az érintett ország. (De Grauwe, 1994, Gros–Thygesen, 1998)

### A költségek és hasznok összetétele

Felhasználva az előzőekben kifejtett kapcsolatot az ország nyitottsága és a költségek/hasznok között megállapítható, hogy létezik a nyitottságnak egy kritikus szintje, amely mellett előnyössé válik a monetáris unió létrehozása az adott ország számára. (Lásd az 1. ábrát)



\*OCA: Optimum Currency Area, optimális valutaövezet; az ábrákon az OCA-zóna az egyenestől jobbra található, itt teljesül, hogy a hasznok felülmúlják a költségeket.

Nyitottság tekintetében az unió országai nagyon különbözőek, így eltérő következtetéseket kaphatunk rájuk nézve, ha csak ezt az egy szempontot vizsgáljuk. A költség-haszon elemzést azonban nagymértékben befolyásolja a munkaerőpiac rugalmassága és az aszimmetrikus sokkok nagysága és gyakorisága is (ez a már említettek szerint a költségek csökkenő voltát is kétségbe vonhatja). Minél nagyobb ez utóbbi, annál nagyobb rugalmasságra van szükség, hogy megérje a közös valuta használata. Ezt vizsgálva erős a konszenzus, hogy a 15 tagú EU nem optimális valutaövezet, de van ilyen (vitatott nagyságú) részhalmlaza. Törekedni kell tehát a munkaerőpiac rugalmasságának fokozá-

sára az intézmények reformjával, valamint a gazdasági ciklusok eltérésének és a gazdaságok divergenciájának csökkentésére, melyre azonban a döntéshozóknak befolyása nyilván csak a politikai unió létrehozásával lehet. Ha az Európai Bizottság nézete helytálló, az integráció előrehaladásával a divergencia csökken és a jelenlegi EU is optimális valutaövezetté válhat (Lásd a 2. ábrát). Ez a fejlemény még *Krugman* nézete mellett is elképzelhető, amennyiben az integráció előrehaladásával a divergencia kevésbé fokozódik, mint amennyire a költségek és hasznok egyenlege javul (Lásd a 3. ábrát). (*De Grauwe*, 1997)

## AZ EURÓPAI GAZDASÁGI ÉS MONETÁRIS UNIÓ

Először azon tényezők áttekintésére teszünk kísérletet, melyek alapján megítélhető, vajon ez a monetáris unió előnyös-e a résztvevők számára. Az ezt követő részben azt vizsgálom, milyen utat választottak a tagországok az unió eléréséhez és milyen feltételekhez kötötték azt, különös tekintettel ezek célszerűségére.

### Hasznos-e az EMU?

A kérdés megválaszolásához az előző rész költség-haszon elemzését hívhatjuk segítségül, mely szerint egyrészt minél nyitottabb egy ország, annál nagyobb eséllyel jár számára nettó haszonnal egy monetáris unióban való részvétel, másrészt minél valószínűbb, hogy az adott országot aszimmetrikus sokkok érik, annál rugalmasabb munkaerőpiac kell ahhoz, hogy az ebből eredő feszültségek kezelhetőek maradjanak. Ez utóbbi a bérek rugalmasságát és/vagy a munkaerő mobilitását követeli meg. (Utóbbira akkor van szükség, ha az előbbi nem teljesül.) Az, hogy az EU-ban a munkaerő mobilitása abszolút értelemben és az USA-hoz viszonyítva is alacsony, ezek szerint azt vonja maga után, hogy az EMU potenciális költségei igen nagyok. A következtetés jogossága vitatható, ha azt is tekintetbe vesszük, hogy a munkaerő-mobilitás nemzetközileg és régiók között megfigyelhető szintjében nincsen nagy különbség. Valószínű tehát, hogy az interregionális mobilitás alacsony szintje miatt a különböző országok mint monetáris uniók által tapasztalt meglévő problémák mellé az EMU nem hoz létre újabbakat. Arról sem szabad elfeledkezni, hogy a munkaerő mobilitása hosszú távon a különböző iparágak koncentrációját is elősegíti, így növeli az aszimmetrikus sokkok bekövetkezésének esélyeit. (*Gros–Thygesen*, 1998) A bérek rugalmasságának helyettesítésére a munkaerő-mobilitás átmeneti sokkokhoz való alkalmazkodásnál nem is megfelelő eszköz: a termelési tényezők reallokációja csak tartós sokkok esetén kívánatos. (*Buti–Sapir*, 183–185. o.) Mindez nem jelenti azt, hogy a munkaerőpiacok rugalmasabbá tétele nem járna kedvező következményekkel, csupán annyit, hogy erre az EMU nélkül is szükség lenne, annak létrehozása nem ront a fennálló helyzeten. Ha az EMU segít kiváltani a reformokhoz szükséges politikai akaratot és elszántságot, az mindenképpen nyereséget jelentene az unió gazdasága számára, de a monetáris unió megvalósítása ezek nélkül is indokolt lehet.

Egy adott állapot előnyeinek, hátrányainak megítélése természetesen mindig valamilyen alternatív helyzethez való viszonyítást igényel. A költségek feltárásánál használt optimális valutaövezetek elmélete implicit módon egyfajta ideális világhoz viszonyít, ahol az árfolyamok a külső sokkokhoz alkalmazkodnak, biztosítva ezzel a teljes foglalkoztatottságot és a külső egyensúlyt. A megközelítés helyessége azonban megkérdőjelezhető. Az árfolyam valutapiaci meghatározásában sokkal inkább szerepet kap a jövőben várt politika, mint a külső egyensúly fenntartása. A piaci várakozások változásai hatalmas ingadozásokat idézhetnek elő az árfolyamban, emiatt kétséges, hogy az való-

ban az aszimmetrikus sokkokhoz igazodóan mozog-e. Az elvégzett elemzések eredményei szerint az árfolyamváltozások nem köthetők azonosítható sokkokhoz. A szabadon lebegő árfolyamoknál megfigyelhető nagy volatilitást a gazdasági elméletekre épülő modellek nem tudták magyarázni. Ha elfogadjuk, hogy az árfolyamok nem segítik elő a külső sokkokhoz való alkalmazkodást, akkor elvesztésük nem jár nagy költséggel. Amennyiben az EMU alternatívája nem az előbb említett ideális, hanem a valós világ, ahol a tapasztalt árfolyam-változékonyság nem vezethető le a megfigyelt sokkokból, és ha figyelembe vesszük, hogy a nagy árfolyam-változékonyság a munkanélküliség növekedését vonja maga után, akkor az árfolyamok rögzítése makroökonómiai szinten is hozhat előnyöket. Ebben az esetben az árfolyamváltozások kiküszöbölése már önmagában több haszonnal kecsegtethet, mint amennyi költséggel jár. Ha ehhez hozzávesszük a közös valuta bevezetéséből adódó járulékos előnyöket (korrigálva az egyszerű bevezetési költségekkel), az egyenleg még kedvezőbb. (*Gros–Thygesen*, 1998)

Az érintett országok vizsgálata alapján *Gros* és *Thygesen* véleménye az, hogy a legtöbb tagország számára az EMU-ból realizálható előnyök meghaladják a potenciális költségeket. Kétségesnek ezt csak Finnország, Görögország és Portugália esetében tartják, de ez utóbbi két ország esetében az EMU által biztosított árstabilitás előnyeiről sem szabad megfeledkeznünk, ami számukra is előnyössé teheti a monetáris unióba való belépést. (*Gros–Thygesen*, 1998)

### Az EMU-ba való átmenet értékelése

Az előzőekből látszik, hogy a költségek és a hasznok nem exogén változók, ezért az egyenleg szempontjából egyáltalán nem semleges az unió megvalósításának módja sem. A Maastrichti Szerződés által kijelölt út a monetáris unió fokozatos és konvergenciakritériumokhoz kötött megvalósítása volt. Az átmenet időszakát a szerződés három szakaszra osztotta: a két előkészítő fázist a monetáris unió létrehozása követi, de ez a harmadik periódus is alszakaszokra oszlik. A harmadik szakaszban való részvétel azonban különböző konvergenciakritériumok teljesítéséhez kötött. Ezek értelmében:

– A tagország inflációs rátája a belépést megelőző egy évben legfeljebb 1,5 százalékponttal haladhatja meg az EU országaiban megfigyelhető legalacsonyabb három inflációs ráta számtani átlagát.

– Az ország hosszú távú kamatlába a belépést megelőző egy évben legfeljebb 2 százalékponttal múlhatja felül a három legalacsonyabb inflációs rátájú ország megfelelő kamatlábainak számtani átlagát.

– A tagország valutájának árfolyamát az ERM5-ben rögzített sávon belül fenn kell tudni tartani (komolyabb feszültségek elkerülése mellett) anélkül, hogy a belépést megelőző két évben a középfolyam módosítására kerülne sor.

– A belépést megelőző egy évben az államháztartás folyó deficitje nem haladhatja meg a GDP 3 százalékát, a bruttó államadósság pedig nem lehet több a GDP 60 százalékánál.<sup>6</sup>

– A következő rész a fenti kritériumok elméleti megítélésével foglalkozik.

### Miért volt szükség ezekre a konvergenciakritériumokra?

<sup>5</sup> Az Exchange Rate Mechanism (ERM), az Európai Monetáris Rendszer (EMS) árfolyammechanizmusa.

<sup>6</sup> Treaty on European Union, Article 109j. In: *Gros–Thygesen* [1998, 498–521. o.]

Az optimális valutaövezetek elméletének értelmében a sikeres monetáris unió feltételei mikroökonómiai jellegűek: a munkaerőpiac minél nagyobb rugalmassága a fő követelmény. A Maastrichti Szerződés azonban erre vonatkozóan nem ad irányelveket, ehelyett makroökonómiai konvergenciát ír elő. Ez – ahogy a későbbiekből kiderül – nem általában egy monetáris unió létrehozásához szükséges, inkább annak vélt feltétele, hogy a létrejövő monetáris unió alacsony inflációt mutasson fel.

A *Barro–Gordon-modell* segítségével ez könnyen belátható. Vegyünk két országot, amelyek csak abban különböznek, hogy az egyikben a hatóságok nagy súlyt fektetnek az infláció csökkentésére, a másikban viszont nem. Ekkor előbbiben átlagosan alacsonyabb infláció lesz egyensúlyi, mint az utóbbiban, míg a munkanélküliséget mindkettőben – a hosszú távú Phillips-görbének megfelelően – annak természetes rátája határozza meg. Ha a két ország monetáris unióra lép, a közös központi bank preferenciái feltehetően az országok preferenciáinak átlagát fogják tükrözni, így az infláció is átlagos szinten alakul. A korábban alacsonyabb inflációval bíró ország ezzel veszít, hiszen magasabb inflációt kénytelen elfogadni ugyanakkora munkanélküliség mellett, tehát számára ez a kimenet nem kívánatos. Ahhoz, hogy ezt a veszteséget elkerülje, el kellene érnie, hogy az infláció ne nőjön a monetáris unióban, azaz a közös központi bankot ugyanazok a preferenciák jellemezzék, mint saját jegybankját. Mivel a közös monetáris hatóságot a résztvevők képviselői alkotják, ehhez az kell, hogy csak az azonos preferenciájú országok vehessenek részt az unióban. Eszerint a szerződésben előírt *inflációs kritérium* célja, hogy csak azok juthassanak be az unióba, akik bizonyítják, hogy ugyanúgy törekszenek alacsony infláció elérésére, mint a legalacsonyabb inflációjú ország.

A közgazdászok álláspontja ma már egységesnek mondható abban a tekintetben, hogy alacsony inflációjú környezet biztosítása kívánatos a gazdaság számára, mert a tartósan alacsony infláció növeli a gazdaság növekedési lehetőségeit és jólétét. Az, hogy az EMU is képes legyen ennek elérésére, erről az oldalról tehát közgazdaságilag megalapozottnak tekinthető. A rögzített árfolyamrendszer mellett ugyan ennek előírása feleslegesnek tűnhet, hiszen a magasabb inflációjú ország az ebből következő reálfelértékelődés és versenyképesség-romlás miatt nem lenne képes a fix paritás fenntartására. Az árfolyamok rögzítése melletti elkötelezettség ezért elégségesnek tűnhet a cél eléréséhez, azonban más problémák indokolták tehetik az explicit inflációs kritérium alkalmazását. Ilyen például az ún. potyautas-probléma, melynek lényege, hogy a monetáris unióba való belépés előtt a tagországok az infláció emelésében érdekeltek, hiszen az így elért magasabb nominális jövedelem az árfolyamarányok végleges rögzítésével egyszeri magasabb reáljövedelmet jelentene. Így a tagországok mindaddig expanzív monetáris politikában érdekeltek, amíg a többiek ezt nem követik. Ennek megelőzésére szükséges lehet az inflációs kritérium előírása. (*Horváth–Szapáry, 1999, 31–32. o.*)

A *költségvetési helyzet konvergenciájának* követelménye az előzőekhez hasonlóan értelmezhető, hiszen egy nagy adósságállománnyal rendelkező ország esetében nagy a kisértés a piaci szereplők által nem várt infláció generalására. Ezzel a hosszú lejáratú adósság reálértéke, melynek névleges kamatát a korábbi információkra épülő inflációs várakozások figyelembevételével előre rögzítették, csökken, az adós kormány tehát nyer. Hosszú távon egy ilyen stratégia nagyon költséges lehet, ezért racionális kormányok nem fogják azt rendszeresen alkalmazni. A politikai szisztéma azonban nem hosszú távú megfontolásokra ösztönöz, ezért ez a valóságban reális problémát jelenthet. A váratlan, nagyobb infláció irányába mutató motiváció megszüntetése érdekében az adósság szintjét a monetáris unióba való belépés előtt csökkenteni kell, ami a deficit leszorításával valósítható meg. (Az adósságsökkentéssel megegyező eredményre vezetne az adósság lejáratí idejének lerövidítése, ez viszont likviditási problémákat idézhet elő a kamatlábváltozástól való függőség fokozódása miatt.) (*De Grauwe, 1996, De*

Grauwe, 1997) Mivel a politikusok az adósságcsökkentést nem vállalhatják fel karrierjük kockáztatása nélkül, a maastrichti stratégia az általa kiváltott kollektív megszorítás-sal is indokolható: az amúgy is szükséges intézkedéseket a kritériumokra való hivatkozással lehetett a választókkal elfogadtatni. (McKinnon, 1997) Az is felhozható a kritérium melletti érvként, hogy a magas adósság növeli a csőd valószínűségét, így elképzelhető, hogy a fizetéseképtelenné váló kormány megpróbálja elérni, hogy kiségitse a bajból. (Emiatt a Maastrichti Szerződés kimondja, hogy sem a kormányok, sem az ECB nem kényszeríthető a tagországok kiségitésére.) (Dornbusch, 1997)

Mindez azonban még nem indokolja az előírt számszerű értékeket. Bár választásuk valóban több szempontból önkényesnek mondható, a két érték konzisztens: az adósság-állomány bizonyos szinten való stabilizálásához szükséges deficitet meghatározó összefüggésből vezethetők le. Ha feltételezzük, hogy a költségvetési deficitet új adósság kibocsátásával finanszírozzák, akkor az adósság/GDP arány ( $b$ ) növekedési üteme ( $db/dt$ ) a következőképpen határozható meg:  $db/dt = d - gb$ , ahol  $d$  a deficit GDP-hez viszonyított aránya,  $g$  pedig a GDP növekedési üteme. Az adósság stabilizálásához vezető deficit/GDP arány eszerint  $d = gb$ , hiszen emellett az adósság aránya nem növekszik. Ha az adósság arányát 60 százalékos szinten szeretnénk stabilizálni és 5 százalékos növekedést tételezünk fel, akkor 3% százalékos deficitarányra van szükség. A 60 százalékos szint választása mellett szólhat, hogy ez felelt meg akkor (1990) az átlagos arálynak az EU-ban. Ha ezt elfogadjuk, még akkor is függ a deficitre megadott referenciaérték a jövőben várt növekedési rátától, melynek választása szintén megkérdőjelezhető. A nominális GDP 5 százalékos növekedésének elérése ugyanis alacsony infláció idején nehéz lehet, s a költségvetési restrikciónak maga is visszavetheti a növekedést. (Kenen, 1995, 100–103. o.)

Az *árfolyam-kritérium* előírásának az a célja, hogy a belépést megelőzően ne kerülhessen sor az árfolyamok manipulálására versenyelőny szerzése érdekében. Megkövetelése mellett szól az is, hogy egy explicit árfolyamcél követése a legközvetlenebb módja külső megfontolások hazai gazdaságpolitikában való figyelembevételének. A kritérium teljesítése mutatja, hogy mennyire haladt előre a többi kritérium által megkövetelt konvergencia, sőt segít is azt kikényszeríteni. Az ingadozási sávok  $\pm 15$  százalékra való kiszélesítése óta azonban ez nem jelent igazán szigorú korlátozó feltételt. (Gros-Thygesen, 1998, 434–437. o.)

A *kamatláb-konvergencia* megkövetelése annak a lehetőségnek a kizárását szolgálja, hogy az EMU létrejöttékor jelentős tőkemozgásokat váltsanak ki a fennálló nagy kamatkülönbségek miatt realizálható nagy nyereségek és veszteségek. A kritérium különös jellegzetessége annak önmegvalósító volta: ha a piaci szereplők szerint valamely ország nagy valószínűséggel tagja lesz a monetáris uniónak, akkor a hosszú távú kamatok már az EMU megvalósulása előtt automatikusan kiegyenlítődnek, ha viszont a várakozások a tagság valószínűtlensége mellett szólnak, akkor a kamatkülönbség magas marad, ezáltal valóban meggátolva a kritériumoknak való megfelelést, tehát a monetáris unióban való részvételt. (Horváth-Szalai, 1997, 58–59. o.)

A *választott stratégia* több oldalról is *kifogásolható*. Egyrészt a költségvetési és monetáris restrikciónak egyidejű alkalmazása valószínűleg – legalább részben – *hozzájárult az unió gazdasági növekedésének* 1990-es évekbeli *lassulásához*. A fiskális restrikciónak alkalmazása az egyes országokban tovagyrűző hatásai révén is negatívan befolyásolta a gazdasági aktivitást, ezáltal automatikusan növelve a deficitet, további megszorításokat téve szükségessé. A monetáris restrikciónak felerősítette ezeket a tendenciákat. Ráadásul, az érintett országok csak egyetlen módon javíthatták a versenyképességi pozíciójukat: ha inflációjukat sikerült a többi ország inflációs rátája alá csökkenteni. Ez az antiinflációs törekvések versenyéhez vezetett, melyet mindenki kénytelen volt követni,

hiszen az inflációs kritérium ezáltal egy lefelé mozgó célponttá vált. A választott gazdaságpolitika *saját céljait meghiúsító jelleget öltött*: a deficit csökkenése ellenére az adósság/GDP ráta nőtt, hiszen nemcsak a számláló, hanem a nevező növekedési üteme is csökkent. (De Grauwe, 1997, 136–139. o.)

*Másrészt* az infláció csökkentésének politikája a korábban magasabb inflációt preferáló országok részéről nem biztos, hogy hiteles lesz a piaci szereplők szemében. Ilyenkor az infláció csökkentésére irányuló politika a rövid távú Phillips-görbén való elmozdulást teszi szükségessé, azaz a munkanélküliség megnövekedéséhez vezet. A konvergencia elérése tehát hosszú és költséges folyamat lesz, s valószínűleg sokáig nem lesz 100 százalékban hiteles, azaz nem lesz teljes sem: fennmarad valamilyen különbség az inflációs rátákban. Ez viszont a versenyképesség folyamatos rontásával fenntarthatatlan helyzetet idézhet elő. Még több problémát vet fel, ha a szóban forgó ország fiskális restrikción is folytat egyidejűleg. Mivel az inflációcsökkentő politika nem teljesen hiteles, a megfigyelt inflációs ráta gyorsabban fog csökkenni, mint a várt, ezért ex post a reálkamatláb emelkedik, növelve az adósságot. Az adósságcsökkentés tehát nehezebbé válik, ha eközben hitelességet nélkülöző inflációcsökkentő politikát is folytat az adott ország. Hasonlóan a kamatláb-kritérium önmegvalósító jellegét is erősíti a fiskális konvergenciával való kapcsolata: a fenntartott kamatkülönbség ennek elérését is megnehezíti. Kedvező várakozások analóg módon önbeteljesítő folyamatokat indíthatnak el, elősegítve a konvergenciát. *Jó és rossz egyensúlyi helyzet tehát egyaránt létezik, s a piaci résztvevők várakozásaitól függ, hogy az adott ország melyikbe kerül.* (Gros-Thygesen, 1998, 434. o., De Grauwe, 1997, 140–146. o.)

*Harmadrészt* azért emelhető kritika a szerződésben felvázolt stratégia ellen, mert az valójában nem garantálja, hogy a jövőbeli monetáris unió alacsony inflációval fog működni. Játékelméleti keretben gondolkodva, az átmenet alatt a konvergencia a játékosok érdeke, hiszen a nem teljesítés büntetése az EMU-ból való kimaradás lehet. A monetáris unióban azonban a jutalmazás és büntetés rendszere megváltozik: a büntetés hirtelen eltűnik. (Ennek ellensúlyozását szolgálja a stabilitási egyezmény, mely szankciókat határoz meg arra az esetre, ha a deficitre megszabott kritériumot az EMU tagjai nem teljesítik.)

A belépéshez feltételként szabott követelmények tehát *nem szükségszerűen vezetnek a kívánt cél eléréséhez*, ezért helyettük a hangsúlyt a monetáris unió intézményeinek célokhoz illeszkedő kialakítására kellett volna helyezni: például biztosítani az Európai Központi Bank (ECB) függetlenségét, vagy előírni, hogy csak azon országok képviselői élhetnek az ECB-ben szavazati jogukkal, melyek teljesítik a fiskális politikára vonatkozó követelményeket.

A maastrichti stratégiával szemben tehát számos ellenérv hozható fel. *Alternatív megoldás* is választható lett volna azonban, hiszen monetáris unió kritériumok és hosszú átmeneti szakasz előírása nélkül is megvalósítható (így történt ez például a német újraegyesítés során). Ez a *Barro–Gordon-modell* szerint elősegítené az inflációs és a költségvetési konvergenciát, hiszen az inflációs várakozások (s így a kamatkülönbségek is) a lépés hitelességének megkérdőjelezhetetlensége miatt gyorsan igazodnának. (Ez csak akkor vet fel problémákat, ha az árak mozgására – például a bérek indexálása miatt – tehetetlenség, inercia jellemző, ami divergenciához vezethet, ekkor tehát a lépés sikeréhez szükség van az ilyen helyzetet előidéző szerződések, intézmények megváltoztatására is.)

Az előzőek szerint több szempontból vitatható stratégia választása mögött sokak szerint valójában az alacsony inflációjú ország (ebben az esetben Németország) egyéni érdeke állhat, vagyis az, hogy az unió minél kisebb legyen, ne tartozhassanak hozzá magas inflációt preferáló országok. A kritériumok ennek biztosítását segítenék elő. (De

Grauwe, 1996) (Az első melléklet bemutatja, hogy az országok kiválasztásánál figyelembe vett időszakban ezek a kritériumok milyen mértékben teljesültek.)

## GAZDASÁGPOLITIKAI VONATKOZÁSOK

### A monetáris politika egyes kérdései

Az EMU megvalósulásával a részt vevő országok lemondtak a monetáris politika gyakorlásáról, a gazdaságpolitika ezen eszköze tehát nemzeti szintjére helyeződött át. A közös monetáris politika gyakorlásának joga az Európai Központi Bankból (ECB) és a részt vevő országok központi bankjaiból álló Európai Központi Bankok Rendszerét (ESCB) illeti meg. Mivel az EMU sikere jelentős mértékben függ az ESCB működésének eredményességétől, érdemes megvizsgálni a jogi szabályozás adta kereteket és azok várható következményeit.

#### *A közös monetáris politika intézményrendszere*

Az előbbieken láthattuk, hogy egy (a többiekhez képest) alacsony inflációjú ország számára a monetáris unióban való részvétel igénye csak akkor lehet egyértelmű, ha az ECB ugyanolyan fontosságot tulajdonít az alacsony infláció elérésének és fenntartásának, mint az érintett ország jegybankja. A Maastrichti Szerződés igyekezett megteremteni ennek feltételeit, hiszen egyrészt előírja, hogy az ECB fő célja az *árstabilitás biztosítása*, másrészt garantálja az *intézmény politikától és általában az érdeksoportoktól való függetlenségét*. Ez utóbbi kitétel az előző elv érvényesüléséhez szükséges feltételnek tűnik, mivel láthattuk, hogy a kormányok rövid távú érdekei sokszor rendelnek alá az árstabilitást egyéb gazdaságpolitikai céloknak. Ez a függetlenség megteremtésével kizárható: az hitelessé teheti az alacsony inflációra irányuló politikát a gazdasági szereplők szemében. Az empirikus kutatások eredményei alátámasztották az elméletek következtetéseit: azokban az országokban, ahol a központi bankok politikailag függetlenek, átlagosan kisebb az infláció anélkül, hogy ez hosszú távon magasabb munkanélküliséghez vagy alacsonyabb gazdasági növekedéshez vezetne. (De Grauwe, 1997, 176–177. o., Gros–Thygesen, 1998, 493–496. o.)

Nemcsak az árstabilitás biztosításának igénye feltételezi az annak végrehajtására hivatott intézmény függetlenségét, hanem egy fordított irányú kapcsolat is megfigyelhető: több különböző gazdaságpolitikai cél előírása nehezen lenne összeegyeztethető a központi bank függetlenségével, hiszen a célok aktuális rangsorolása állandó mérlegelést igényel, mely nem nélkülözheti a politikai megfontolásokat sem.

A szerződés egyrészt gondoskodik az *intézményi függetlenség* biztosításáról, mivel nem teszi lehetővé, hogy harmadik fél bármilyen kérdésben utasítsa az ESCB döntéshozó testületeit és azok tagjait, másrészt a *személyi függetlenség* feltételeiről is, hiszen előírja, hogy az ECB két fő testületének tagjait a politikai ciklusnál hosszabb időre nevezzék ki (ez az Igazgatóság tagjainál 8, a nemzeti jegybankok elnökeinél 5 év), s eltávolításukat is szigorú feltételekhez köti.<sup>7</sup> Emellett a szerződés biztosítja a *működési és a pénzügyi függetlenséget* is. Az előbbivel kapcsolatos követelmények, hogy a nemzeti jogszabályok legyenek összhangban az ESCB alapszabályában rögzített célokkal és feladatokkal, továbbá a jegybank az alapszabályban nem szereplő tevékenységet csak szigorúan elkülönítve folytathasson; valamint az államháztartás bármilyen jellegű köz-

<sup>7</sup> Protocol on the Statute of the ESCB and of the ECB. In: Gros–Thygesen [1998, 521–533. o.]

vetlen hitelezésének tilalma is idesorolható. A pénzügyi függetlenség pedig elsősorban azt jelenti, hogy a jegybankok rendelkezzenek a működésükhöz szükséges anyagi forrásokkal. (Horváth–Szapáry, 1998, 37–38. o.) Fontos kérdés ezzel kapcsolatban az is, milyen módon lehet megváltoztatni ezeket az előírásokat. Az ESCB-re vonatkozó követelmények esetében ez a Maastrichti Szerződés megváltoztatását tenné szükségessé, ami csak egyhangúlag, valamennyi tagország egyetértésével tehető meg, tehát a függetlenség biztosítása erről az oldalról is elégséges garanciákkal bír. (Gros–Thygesen, 1998, 491–492. o.)

A szerződés valóban nagy hangsúlyt fektet a függetlenség biztosítására, ugyanakkor kritika érte azért, hogy nem rendezi megfelelően az *elszámoltathatóság* kérdését. Nyilvánvaló, hogy ennek biztosítása is kívánatos minden olyan intézménynél, melyre a társadalom meghatározott feladatok ellátását bizza. A két célkitűzés között meg kell találni a kellő egyensúlyt, hogy az ECB legitimitása ne kerülhessen veszélybe. Ezt szolgálhatja például az Európai Parlamentnek való rendszeres jelentéstételi kötelezettség előírása, ami az ESCB esetében szintén megtörtént.<sup>8</sup> Ez azért is fontos, mert a jegybank függetlenségének biztosítása az árstabilitás csupán szükséges feltételének tekinthető olyan tényezők mellett, mint a társadalom inflációval szembeni ellenérzése vagy a munkáltatók és munkavállalók képviselőinek magatartása. Ezeket a tényezőket azonban részben a központi bank viselkedése is befolyásolja. Lényeges kérdés ezért a függetlenség (mint az árstabilitás elérésére törekvő konzisztens politika feltétele) mellett a rendszeres beszámoltatás (mint a közvélemény tájékoztatásának és meggyőzésének eszköze) előírása is. (De Grauwe, 1997, 181–186. o., Gros–Thygesen, 1998, 496. o.) Jogilag tehát az ESCB megkapta a szerződési úton biztosítható eszközöket ahhoz, hogy alacsony inflációjú gazdasági környezetet teremthessen a monetáris unió tagországai számára.

### **Kérdések a fiskális politikával kapcsolatban**

Az EMU által létrehozott gazdaságpolitikai szereposztásnak megfelelően a monetáris politikával ellentétben a költségvetési politika gyakorlása decentralizált marad, azaz továbbra is a tagországok hatáskörébe tartozik majd. Ez felveti a kérdést, jelenthet-e és ha igen, milyen problémákat ez a monetáris unió számára.

A következő pont a Stabilitási és Növekedési Egyezmény fiskális politikára gyakorolt hatásaival foglalkozik, hiszen ez az egyetlen közös szabályozás a tagországok költségvetési politikáira. Ez tehát az az eszköz, mely az előbbieken említett problémákat kezelheti.

#### *A fiskális politika okozta problémák és a maastrichti stratégia értékelése*

Annak a kérdésnek a megválaszolásához, jelent-e problémákat az EMU-ban a költségvetési politikák nemzeti kézben maradása, *a fiskális politika* potenciális *tovagyűrűző hatásait* indokolt vizsgálni, melyek alapvetően három csatornán keresztül érvényesülhetnek.

– Az expanzív költségvetési politikát folytató ország importja növekszik, amit természetesen a kereskedelmi partnerek megnövekedett exportja elégíti ki, tehát ez a hatás rájuk nézve kedvező.

– A megnövekedett finanszírozási igény valószínűleg magasabb kamatlábat eredményez az unióban, ami például a beruházások csökkentésén keresztül negatív hatású (kiszorítási hatás).

<sup>8</sup> I. m.



– Mindez az euró árfolyamának felértékelődését idézheti elő a külső versenyképesség romlásával, vagyis szintén negatív következményekkel járva.<sup>9</sup>

Az egyes hatások tehát ellentétes irányúak, így a keresletre és a kibocsátásra gyakorolt nettó hatás rövid távon várhatóan kicsi (pozitív vagy negatív) lesz. Ráadásul ez az EMU-ban feltehetően nem jelent a korábbiakhoz képest lényeges változást, hiszen a részt vevő országok integrációja az egységes piac kiépítésének köszönhetően már a monetáris unió létrejötte előtt is jelentős mértékű volt, ami a kamatlábak és az árfolyamok kölcsönös függőségéhez vezetett.

A fiskális politika említett következményei tehát nem jelentősek, szemben az eddig figyelmen kívül hagyott *másodlagos hatásokkal*, melyek számottevőek lehetnek. Ide sorolható a beruházások csökkenése miatti lassabb tőkeakkumuláció, ami a neoklasszikus növekedési elmélet szerint negatívan befolyásolja a középtávra vonatkozó növekedési és foglalkoztatottsági kilátásokat. (*Buti-Sapir*, 1998, 139–140. o.)

Hasonlóan gondok forrása lehet, ha a költségvetési politika az adósság/GDP arány folyamatos növekedéséhez vezet és *fenntarthatatlan helyzetet* idéz elő. Ez szintén növeli az unió kamatszintjét, ami – a már említett kiszorítási hatáson kívül – növeli a tagországok adósságtérhet és az ECB-re való nyomásgyakorlás valószínűségét is. (*Forder – Menon*, 1998, 39–40. o.) Ez az érvelés azonban csak akkor helytálló, ha feltételezzük, hogy a tőkepiacok nem hatékonyak. Ellenkező esetben ugyanis az adósságprobléma miatt csupán az adott ország kockázati kamatprémiuma nő, externális hatások nem lesznek. A megfelelő kockázati prémium megállapítását azonban megnehezíti és ezzel a tőkepiacok hatékonyságát ténylegesen csökkentheti, hogy egy esetleges adósságválság esetén várhatóan a tagországok a bajba jutott állam segítségére sietnek, hogy elkerüljék a válság saját pénzügyi rendszereikre való áttérjedését. (Ez utóbbi annál valószínűbb, minél több pénzügyi intézmény rendelkezik az egyes országokban az eladósodott állam által kibocsátott papírokkal.) A Maastrichti Szerződés ugyan kiköti, hogy ilyen kiegészítő akciókra nem kerülhet sor, de mivel ez a tagországok érdekében állna, az előírás hitelesége megkérdőjelezhető. (*De Grauwe*, 1997, 198–199. o.)

A túlzott hitelfelvétel uniós kamatszintre gyakorolt hatása viszont *De Grauwe* szerint ezzel együtt sem jelentős, mert ehhez (a hosszú lejáratú kamatlábakra jellemző ki-egyenlítődési tendencia miatt, melyet a világ tőkepiacainak növekvő mértékű integráltsága vált ki) a világpiaci kamatláb megváltozása szükséges. Ennek eléréséhez azonban egyik tagország sem tekinthető elég nagynak. (*De Grauwe*, 1996, 22–23. o.) *Kenen* [1995, 92. o.] szerint azonban azon országok, melyek deficitje az EU megtakarításainak jelentős részét vonja el, képesek lesznek hatást gyakorolni az unió kamatszintjére. Azt viszont *Kenen* is elismeri, hogy ezek az externáliák csak abban az esetben írhatók az EMU számlájára, ha az árfolyamkockázat a tőkemobilitást jelentősen korlátozó tényezőnek tekinthető, s így a monetáris unióban annak fokozódásával nő a tagországok függése a mások által generált deficitek hatásától. A fiskális politika ezek értelmében számos külső gazdasági hatással jár, tehát ahhoz, hogy a közösség (jelen esetben az unió) számára megfelelő döntés szülessen, *koordinációra van szükség*.

Nemcsak a közös érdek miatt válhat azonban szükségessé a fiskális önállóság korlátozása, mivel a költségvetési politika használata az adott ország szempontjából is inadekvátnak bizonyulhat, amennyiben túlzottan expanzív, s így behatárolja saját jövőbeli lehetőségeit, illetve hosszú távon akár fenntarthatatlan helyzetet is előidézhet. Vizsgálataktól azt bizonyítják, hogy többnyire valóban ez a helyzet: a gazdasági nehézségek időszakában keletkezett deficiteket általában nem ellensúlyozza teljesen a növekedés periódusaiban a költségvetés helyzetének javulása. Ennek a helyzetnek a megváltoztatására a

<sup>9</sup> A leírtak fordítottja igaz fiskális restrikciónak esetére.

kormányok egyre gyakrabban „kötik meg a kezüket” különböző *szabályok alkalmazásával*, mint amilyenek például a maastrichti kritériumok is voltak. A szabályok lehetnek a költségvetési folyamat megreformálására vonatkozó előírások vagy számszerűen meghatározott célok. A Maastrichti Szerződés inkább a szabályozás utóbbi formájára épített, ami valószínűleg eredményesebb a fiskális korlátozás kiváltásában, elindításában. A reformok sikeréhez ugyanis szükséges, hogy már végbemenjen egy alapvető változás, és a költségvetési fegyelem a kormányok célfüggvényének lényeges elemévé váljon. Éppen ennek elérésére volt alkalmas a választott stratégia, a tendencia hosszú távú megőrzéséhez azonban a reformok megvalósítása nyújthat hasznos segítséget. (*Buti–Sapir* 1998, 84–92. o.)

A maastrichti stratégia valóban hatékonynak mondható, mivel képes volt a konszolidáció pályájára helyezni a költségvetési folyamatokat. Ráadásul a deficittek csökkentése az országok többségében elsősorban a kiadások megnyirbálásán keresztül történt, amely nagyobb valószínűséggel vezet tartós hatáshoz, mint a bevételi oldal befolyásolása. Mindez fiskális oldalról kedvező kiindulópontot jelent a monetáris unió számára.

### *A Stabilitási és Növekedési Egyezmény*

A monetáris unió stabilitásának biztosítása érdekében hasonló szabályozókra a jövőben is szükség lesz. (Ezt az igényt fokozhatja, hogyha a monetáris unió a költségvetési fegyelem lazulásához vezet. Ezt az idézheti elő, hogy a hitelfelvétel feltételei kedvezőbbé válnak, mivel az adósságok után fizetendő kamat az árfolyamkockázat megszüntése miatt csak a csőd kockázatot tükrözi. Ellenkező hatással jár viszont a monetáris politika feletti befolyás elvesztése, mivel ezzel a deficittek pénzkibocsátás útján való finanszírozásának lehetősége is elveszik. Az előző tényező puhábbá, ez utóbbi keményebbé teszi a tagországok költségvetési korlátját az EMU-ban, s nem látható előre, melyik hatás kerekedik felül. *De Grauwe* [1997, 200–203. o.] azonban az utóbbira lát nagyobb esélyt, így nem fogadja el ezt a szabályozók szükségessége melletti érvként.)

Ezt a szerepet az EMU-ban a Stabilitási és Növekedési Egyezmény hivatott betölteni, melynek alapelveit az 1996-os dublini csúcson fogadták el. Két fő előírást tartalmaz: egyrészt középtávon kiegyensúlyozott vagy többletet mutató költségvetést kíván meg a tagországoktól, másrészt a 3 százalékos deficithatár túllépésénél – ha az nem igazolható rendkívüli körülményekkel, és az adott ország nem tesz kiigazító lépéseket sem – különböző szankciókat helyez kilátásba.

Az eddigiekben csak a fiskális politika veszélyeiről és ezért az annak szabadságát korlátozó szabályokról volt szó. A költségvetési politika azonban pozitív, *stabilizáló szerepet* is betölt, amelynek érvényesülését a szabályok – a negatív következmények csökkentése mellett – szintén gátolhatják. A monetáris unióban, ahol ez marad az egyetlen eszköz az aszimmetrikus sokkok kezelésére, még inkább szükség lehet ennek minél rugalmasabb használatára, különösen olyankor, ha a központi költségvetés nem elég centralizált, ahogy igaz ez az unió költségvetésére. Többen úgy vélik, ez az előző szemponthoz képest túl kevés hangsúlyt kapott a szabályozásban. (*Dornbusch*, 1997, *Gregory–Weiserbs*, 1998) A túlzott korlátozás annak kockázatát hordozza, hogy nem teszi lehetővé az automatikus stabilizátorok működését, melyek enyhíthetnék a recessziókat. Az 1991–1993-as válság vizsgálata során *De Grauwe* arra a következtetésre jut, hogy recessziók esetén gyakori a deficit 3 százalékot meghaladó mértékű növekedése. (Az 1961–1997-es időszakra elvégzett vizsgálat során *Buti–Sapir* ezzel ellentétes következtetésre jutnak.) Az egyes országoknak tehát átlagosan többletet kell produkálniuk ahhoz, hogy ilyenkor rugalmasan használhassák a költségvetési politikát anélkül, hogy

túlzottan minősülő deficit keletkezzen. A rugalmasság hiánya pedig komoly veszélyeket rejthet magában. A gazdasági visszaesés által sújtott országok, ha nem számíthatnak a költségvetési expanzió fellendítést elősegítő hatására, elképzelhető, hogy nyomást gyakorolnak az ECB-re a monetáris politika enyhítése érdekében, ami nyilván rontja az ECB hitelességét. Ennek potenciális költségei jóval nagyobbak, mint a fiskális politika rugalmasabb használatának veszélyei. Emellett a stabilitási egyezmény érvényesítése is komoly nehézségekbe ütközhet, mivel az EU-ban a gazdasági ciklusokra többnyire erős korreláció jellemző, így a többiek szolidaritására számítva az országok valószínűleg elnézőek lesznek egymással. (*De Grauwe*, 1997, 193., 206–209. o.)

*Buti–Sapir* [1998, 115–124. o.] az 1961–1997-es időszak vizsgálatakor arra az eredményre jutnak, hogy azok az országok, amelyek költségvetése normál időszakokban egyensúlyban van, még komoly recessziók idején is ritkán sértik meg az előírásokat, mert a költségvetés az esetleges túlzott mértékű deficit keletkezések is gyors alkalmazkodásra képes. A deficitese alaphelyzet azonban még mérsékeltebb visszaesés esetén is a szabályok megsértéséhez vezethet. A középtávon kiegyensúlyozott költségvetés tehát nélkülözhetetlen ahhoz, hogy annak stabilizáló szerepe érvényesülni tudjon recessziók idején *Gros–Thygesen* [1998, 352–357. o.] is osztják ezt a véleményt. Elismerik ugyanakkor, hogy az EMU stabilitásának követelményével a fiskális egyensúly fenntartásának elvárása nem indokolható, de ezt ettől függetlenül is ésszerű célnak tartják annak fényében, hogy a legtöbb tagország szociális ellátórendszerei a lakosság öregedése miatt súlyos nehézségek előtt állnak.

*Összegzésképpen* megállapítható, hogy a monetáris unióban szükség van a fiskális politikák összehangolására. Az EMU szabályozása a potenciális negatív következmények kivédésére helyezi a hangsúlyt, de ez nem akadályozza meg a költségvetési politika stabilizációs szerepének érvényesülését, ha a tagországok megfelelnek a kiegyensúlyozott költségvetés biztosítására vonatkozó előírásnak is.

A monetáris politika centralizáltságának és a fiskális politika decentralizáltságának elegye a feladatok célszerű megosztását vonja maga után: az unióban általánosan érvényesülő gazdasági tendenciák a közös monetáris politika reakcióit teszik szükségessé, míg az országspecifikus, aszimmetrikus sokkok kezelésére a költségvetési politika alkalmas. Ehhez az kell, hogy az automatikus stabilizátorok működésének legyen tere, s az egyes országok engedjék is azok kibontakozását, amit a középtávon egyensúlyban tartott egyenleg tehet lehetővé. Ilyenkor a koordináció igénye nem merül fel, mivel egyrészt az érintett országok ismerik legjobban gazdaságaik helyzetét és problémáit, másrészt az ő eszközeik a legmegfelelőbbek azok befolyásolására, harmadrészt pedig a Stabilitási és Növekedési Egyezmény szabályai elégségesek ahhoz, hogy az országok döntéseik során figyelembe vegyék azok externális hatásait is.

Arra is szükség lehet azonban, hogy a költségvetési politika támogassa a monetáris politikát a térség egészét érintő, szimmetrikus sokkok kezelésében. Ehhez nélkülözhetetlen az egyes országok politikáinak összehangolása. Bár a *diszkrecionális stabilizációs politika* használata számos problémát vet fel (például késések miatti prociklikusság, melyet a koordinációra való törekvés tovább fokozna), speciális esetekben ennek alkalmazása is elkerülhetetlenné válhat, azaz közösen végrehajtott lépésekre is szükség lehet, ami további koordináció nélkül nyilvánvalóan nem valósítható meg. (*Buti–Sapir*, 1998, 142–146. o.)

## ÖSSZEFOGLALÁS

Az európai integráció a Gazdasági és Monetáris Unió létrehozásával nagyot lépett előre. Bár az EMU elsősorban a monetáris politika gyakorlásában hoz jelentős változást,

hatásai jóval szélesebb körűek. Alapelvei, felépítése az új valuta stabilitásának biztosítására és szilárd költségvetési helyzet elérésére irányulnak. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény a deficitek fokozatos megszüntetését követeli meg, s ha ez valóban megvalósul, az a tagországok fiskális helyzetének konszolidációjához vezet. Ezzel elkerülhetővé válik a monetáris és a költségvetési politika közti konfliktus, ami kedvező növekedési és foglalkoztatottsági kilátásokat jelenthet. A közös valuta emellett az egységes piacot erősítve fokozza a versenyt, ami hatékonyabb gazdálkodást eredményezhet. Ugyanakkor az EMU a monetáris politika autonóm gyakorlásának feladásával is jár, ami nyilvánvalóan problémákat okozhat. Ezeknek a súlyossága vitatott ugyan, de az mindenképpen állítható, hogy olyan esetekben, amikor az árfolyam megváltoztatása vagy a monetáris politika önálló használata előnyös lenne, az alkalmazkodásnak alternatív csatornákon keresztül kell megtörténnie.

Az EMU tehát kedvező lehetőséget teremt az erőforrások hatékonyabb allokációjára, s így magasabb növekedéshez és foglalkoztatottsághoz vezethet, de kihívásokat is jelent, elsősorban a szükséges költségvetési konszolidáció és a termék- és munkaerőpiacok megreformálásának felgyorsítására. Ha az EMU meg tud felelni ezeknek a kihívásoknak (ez főként a tagországoktól, azok kormányaitól függ), akkor nemcsak életképes és sikeres lehet, de segíthet megoldani az unió gazdaságainak szerkezeti problémáit is.

Az EMU jövője az európai integráció jövőjét is meghatározza, esetleges sikertelensége pedig nemcsak Európa gazdaságát, hanem az egész világgazdaságot is hátrányosan érintheti. Az EMU sikere ezért globális érdek; a világ szeme tehát – legalábbis ebben az értelemben – Európán.

### Irodalom

- Buti, Marco – Sapir, André* [1998]: *Economic Policy in EMU. A Study by the European Commission Services.* Clarendon Press, Oxford.
- Common Currencies versus Currency Areas. Papers and Proceedings. *American Economic Review*, 1997. május. Convergence Report. European Monetary Institute, 1998. március.
- Dornbusch, Rudi* [1997]: Fiscal Aspects of Monetary Integration. In: Common Currencies versus Currency Areas [1997].
- Forder, James – Menon, Anand* (ed.) [1998]: *The European Union and National Macroeconomic Policy.* Routledge, London and New York.
- De Grauwe, Paul* [1997]: *The Economics of Monetary Integration.* 3. kiadás, Oxford University Press.
- De Grauwe, Paul* [1996]: Reforming the Transition to EMU. In: Kenen (ed.) [1996].
- Gregory, Mary – Weiserbs, Daniel* [1998]: Changing Objectives in national policy making. In: Forder – Menon (ed.) [1998].
- Gros, Daniel – Thygesen, Niels* [1998]: *European Monetary Integration.* 2. kiadás, Longman, New York.
- Horváth Ágnes – Szalai Zoltán* [1997]: Gazdasági és Monetáris Unió. MNB Műhelytanulmányok, 12.
- Horváth Ágnes – Szapáry György* [1999]: Az európai Gazdasági és Monetáris Unió. *Külgazdaság*, 2. és 3. sz.
- Kenen, Peter B.* [1995]: *Economic and Monetary Union in Europe.* Cambridge University Press.
- Kenen, Peter B.* [1996]: Making EMU happen, Problems and Proposals: A Symposium. In: *Essays in International Finance.* International Finance Section, Department of Economics, Princeton University, Princeton, New Jersey, augusztus.
- McKinnon, Ronald I* [1997]: EMU as a Device for Collective Fiscal Retrenchment. In: Common Currencies versus Currency Areas [1997].
- Palánkai Tibor* [1995]: *Az európai integráció gazdaságtana.* Aula.

## Mellékletek

1. melléklet

### Az egyes országok teljesítménye 1997-ben

	HICP <sup>1</sup> infláció, éves %-os vált.	Hosszú távú kamatláb (%)	Deficit (-) vagy többlet (+) (%)	Adósság/GDP, (%)
Belgium	1,4	5,7	-2,1	122,2
Dánia	1,9	6,2	0,7	65,1
Németország	1,4	5,6	-2,7	61,3
Görögország	5,2	9,8	-4,0	108,7
Spanyolország	1,8	6,3	-2,6	68,8
Franciaország	1,2	5,5	-3,0	58,0
Írország	1,2	6,2	0,9	66,3
Olaszország	1,8	6,7	-2,7	121,6
Luxemburg	1,4	5,6	1,7	6,7
Hollandia	1,8	5,5	-1,4	72,1
Ausztria	1,1	5,6	-2,5	66,1
Portugália	1,8	6,2	-2,5	62,0
Finnország	1,3	5,9	-0,9	55,8
Svédország	1,9	6,5	-0,8	76,6
Anglia	1,8	7,0	-1,9	53,4

<sup>1</sup> A fogyasztói árak harmonizált indexei.

A dőlt betűvel szedett értékek a kritériumoknak való megfelelést jelzik.

Forrás: Convergence Report [1998].

2. melléklet

### A véglegesen rögzített árfolyamok

1 euró= 13,7603 ATS	1 euró= 1,95583 DEM	1 euró= 2,20371 NLG
1 euró= 40,3399 BEF	1 euró= 0,787564 IEP	1 euró= 200,482 PTE
1 euró= 5,94573 FIM	1 euró= 1936,21 ITL	1 euró= 166,386 ESP
1 euró= 6,55957 FRF	1 euró= 40,3399 LUF	

Forrás: Népszabadság, 1999. január 2.

# TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

## Kína gazdasága a 21. század küszöbén – Wu Bangguo miniszterelnök-helyettes beszéde a Világgazdasági Fórumon\*

A kínai nép az elmúlt év októberében ünnepelte a Kínai Népköztársaság megalakulásának 50. évfordulóját. Az elmúlt 50 évben keményen dolgoztunk, és sikerült magunkat kiemelni a tartós szegénységből és gyengeségből, melyet a régi Kína örökölt ránk, melynek helyébe egy meglehetősen önálló, technológiailag fejlett iparszerkezet és nemzetgazdasági struktúra lépett. Az elmúlt két évtizedben a *Teng Hsziao Ping* nevéhez fűződő elmélet által vezérelve reformot hajtottunk végre, nyitottunk és sikeresen indulunk el Kína jellegének megfelelő szocializmus felépítésének útján. Ennek eredményeként a társadalmi termelési erők gyors ütemben szélesedtek, mindent átfogó nemzeti erőnk jelentős mértékben növekedett, és az emberek sokkal jobb életkörülményeknek örvendhettek. 1979 és 1998 között a GDP reálértéke 490 százalékkal növekedett, az éves átlagos növekedés 9,7 százalék volt. Kína számos jelentős terméket illetően jelenleg a világ legnagyobb gyártói közé sorolható. Ilyen termék például a gyapot, a gabona, a villamosenergia, a vas és acél, a szén, a műtrágya, a cement és a háztartási elektromos berendezések. Gazdasági összetételét illetően Kína rendelkezik a világon a hetedik legnagyobb gazdasággal, és a tizedik legnagyobb kereskedő ország. A világon a második legnagyobb valutatartalékkal Kína rendelkezik. Mind ez idő alatt több mint 200 millió vidéki embert sikerült kiemelni a szegénységből, és a mezőgazdaságban dolgozók több mint 95 százaléka számára már nincs ok az élelmiszer és a ruházat iránti szükséglet kielégítéséért aggódni. Ahogyan azt a Világbank „China 2020” című jelentése mondja: ez volt az időszak „legjelentősebb növekedése”. Amit Kína elért, az nem csak szilárd alapokra helyezte az ország jövőbeni fejlődését, de ugyanakkor hozzájárult Ázsia és a világ egészének stabilitásához és békéjéhez.

A jelenlegi gazdasági helyzet alapján véve jó. Az 1997-es ázsiai pénzügyi válság hatása és az 1998-as pusztító árvizek ellenére a kínai gazdaság megtartotta a növekedéséhez szükséges megbízható lendületét. A GDP 1998-ban 7,8 százalékkal, 1999-ben 7,1 százalékkal növekedett. Bár az elmúlt évben a növekedés egy kicsit lelassult, gazdaságunk szerkezete javult és látható eredményeket hozott. Mind a vidéken, mind pedig a városban élő lakosság életkörülményei sokkal jobbak.

A magyarázat, hogy Kína miért tudott jó gazdaság fejlődési ütemet fenntartani kedvezőtlen környezetben, az, hogy *Csiang Cö Min* elnök vezetése alatt olyan időszerű intézkedések kerültek bevezetésre, melyek az adott körülményeknek megfeleltek, és a reform és a nyitás folyamata folytatható volt. Az elmúlt két évben gazdaságunknak olyan nagy problémákkal kellett szembenéznie, mint az alacsony kereslet, az akut szerkezeti

\* A davosi Világgazdasági Fórumon tartott előadás kissé rövidített szövege.

hiányosságok és a növekvő nyomás a foglalkoztatás terén. E problémák megoldása és az új évezredre vonatkozó hosszú távú fejlődés érdekében bevezettünk egy határozott keresletnövelő, valamint tevékenységserkentő pénzügyi politikát a gazdasági növekedés két csatormán – növekvő befektetések és kiszélesedő fogyasztás – történő felfuttatása érdekében. E célból az alábbi lépéseket tettük: Először is hosszú lejáratú kincstári kötvényeket bocsátottunk ki állami tulajdonú kereskedelmi bankoknak annak érdekében, hogy a lakossági megtakarítások egy részét átirányítsák a fejlesztések finanszírozásához, ahol is elsőbbséget élvezett az infrastruktúra és a vállalkozások műszaki fejlesztése, valamint az oktatásba, a tudományba és a technológiába történő növekvő ráfordítás. Másodsor: a pénzügyi szektor erősebb támogatást nyújtott Kína gazdasági fejlődése számára, ideértve többek között a növekvő pénzügyi támogatást, a kölcsönkamatok hét alkalommal történő csökkentését, nagyobb kölcsönök nyújtását az infrastruktúra területén, a piacképes termékek gyártó, profitot létrehozó vállalkozások számára elégséges mennyiségi működő tőke biztosítását, növekvő kölcsönöket a közép- és kisvállalkozások számára, fogyasztói hitelkonstrukció gyors kialakítását a házépítés, oktatás és a nagy értékű fogyasztási termékek megvásárlásához. Harmadsor: megemeltük az alacsony jövedelemmel rendelkező városi lakosok bevételét a fogyasztás ösztönzése céljából, melynek hatására 84 millió ember életkörülménye javult.

Széles körű az érdeklődés az iránt, hogy Kína gazdasága a következő évszázadban hogyan fog fejlődni, és Kína milyen gazdaságfejlesztő stratégiát fog kialakítani. Közismert, hogy az 1980-as évek elején Tseng Hsziao Ping úr kezdeményezésére Kína egy három lépésből álló fejlődési stratégiát fogadott el. Az első lépésként felállított stratégiai célpont az 1980-as GNP értékének 1990-re történő megduplázása, valamint a népesség alapvető élelmiszer- és ruházati igényeinek biztosítása volt; a második lépés az 1990-es számok huszadik század végére történő megduplázása, valamint az emberek életkörülményeinek jobbá tétele lett volna. E két lépésben kitűzött célok megvalósítása a megjelölt határidő előtt megtörtént. Most hozzákezdünk a harmadik lépés célkitűzésének megvalósításához, azaz az egy főre jutó GDP szintjének a közepesen fejlett országokéhoz hasonló szintre történő felemeléséhez, a modernizáció hozzávetőleges megvalósításához, hogy Kínából erős, virágzó, demokratikus és fejlett kultúrával rendelkező szocialista országot alakíthassunk ki az évszázad közepére. A harmadik stratégiai célt illetően az évszázad első évtizedében megpróbáljuk a 2000. év GDP-értékét megduplázni, és elérni a 7 százalékos éves átlagos növekedést. Az alábbi feladatokat jelöltük meg az évtized gazdasági fejlődésében stratégiaiul elsőbbséget élvezőkként:

1. A stratégiai gazdasági szerkezetátalakítás irányítása. Támogatjuk az ipar optimalizálását és fejlesztését tudományos és műszaki újításokra támaszkodva, annak érdekében, hogy iparunk mind a hazai, mind pedig a nemzetközi piac követelményeire fogékonyan tudjon reagálni. Először is miközben az elsődleges, illetve másodlagos ipart erősítjük, határozottan támogatjuk a szolgáltató ipart, különös tekintettel az olyan szektorokra, mint például az informatika, oktatás, turizmus, szociális és közbenső szolgáltatások. Másodsor, nagy erőfeszítéseket teszünk annak érdekében, hogy a hagyományos szektorokat felfejlesszük, és kiváltsuk új és fejlett technológiákkal, határozottan megszüntetjük a korszerűtlen, szennyező anyagot kibocsátó és nagy nyersanyagigényű termelési módszereket, és felgyorsítjuk az iparfejlesztést és az elavult ipari bázis átalakítását. Harmadsor, minden erőfeszítést megteszünk annak érdekében, hogy a tudomány és a csúcstechnológia fejlődését elősegítsük, hogy a csúcstechnológiával foglalkozó iparágak fejlődését felgyorsítsuk; különösen azt a folyamatot, mely az információn alapuló nemzetgazdaság kialakulásához vezet, hogy lehetővé tegyük a kialakuló iparágak fellendülését, és hogy kialakulhassanak új gazdasági növekedési pontok és növekedési láncolatok.

2. Az infrastruktúra kiépítésének folytatása. Fokozott erőfeszítést teszünk nagyobb folyóink és tavaink energiájának kihasználására, nagyszámú nagy, illetve közepes méretű, gazdaságilag és társadalmilag megvalósítható vízvédelmi projektek kiépítésére, tiszta és megújuló energia kifejlesztésére, új városi és vidéki erőművek megépítésére és a régiók felújítására, a szállítmányozási és telekommunikációs lehetőségek javítására, ideértve a nagysebességű vasútvonalakat és telekommunikációs fővonalakat, különös tekintettel az üvegszálak fővonalakra; a városi infrastruktúra kiépítését, ahol elsőbbséget élvez a földalatti és vasúti szállítási lehetőség.

3. A vidéki ipar, kisebb és nagyobb városok kialakítása. Rendbe fogjuk hozni és ki-javítjuk a vidéki gazdaság szerkezetét. Ebben a vonatkozásban a mi fő célkitűzésünk a vidék termékeinek és iparának fejlődése és fejlesztése. Tevékenyen fejlesztjük kisvárosainkat, hogy fokozatosan egy működésében tökéletes, méretét és szerkezetét illetően pedig ésszerű városias rendszert alakíthassunk ki. Pillanatnyilag Kínában a városiasodási szint 30,4 százalék, mely várhatóan erőfeszítéseinknek köszönhetően a következő 20 évben 50 százalékra növekszik majd. Ez a kínai gazdaság fejlődése szempontjából jobb kilátásokat nyújt majd.

4. Kína nyugati részének erőteljes fejlesztésére vonatkozó stratégia megvalósítása, illetőleg a nyugati stratégia kifejlesztése. Az 1980-as években *Teng Hsziao Ping* határozottan előtérbe helyezett egy stratégiai fontosságú javaslatot, mely Kína gazdasági modernizációja szempontjából átfogó jelentőséggel bíró kétfrontos fejlesztési stratégia volt. Az egyes számú stratégiai front Kína keleti partvidéki területei megnyitásának felgyorsítása volt, mely lehetővé teszi a terület többenél gyorsabban történő fejlődését. Kína középső és nyugati területein élő embereknek meg kell érteniük és támogatniuk kell ezt a stratégiát. A kettes számú stratégia úgy lett megtervezve, hogy az az ország középső és nyugati területeinek adjon nagyobb segítséget fejlődésük felgyorsítása érdekében a 20. század végétől kezdődően, amikor már az egész nemzet általában véve egy viszonylag magas életszínvonalat ért el. A keleti régió partvidékén élőknek szintén meg kell érteniük és támogatniuk kell ezt a célkitűzést. *Csing Cö Min* elnök nagy jelentőséget tulajdonít a nyugati stratégia kifejlesztésének. Világosan kihangsúlyozta, hogy a „feltételek adottak, az idő pedig megérett” e stratégia megvalósításához. Kína nyugati része területét illetően hatalmas és nyersanyagban gazdag. Hatalmas piaci és fejlődési lehetőségeket rejt magában. A nyitás megkezdése, valamint Kína nyugati részének fejlesztése fontos politikai döntés, melyet Kína a századfordulón meghozott. E stratégia megvalósítása eredményeként Kína középső és keleti része számára hatalmas piaci és fejlődési lehetőség nyílik.

Kína alapvető hosszú távú állami politikája a reform és a nyitás. A reformfolyamatot határozottan mélyíteni fogjuk, és a környező világ számára Kína kapuit szélesebbre tárjuk. A kínai gazdasági reform célkitűzése egy szocialista piacgazdasági rendszer létrehozása. E reform kulcseleme az állami tulajdonban levő vállalatok reformja egy modern vállalatrendszer létrehozásának céljából. Múlt év végén került megrendezésre a Kínai Kommunista Párt XV. Központi Bizottságának negyedik plenáris ülése, melynek során kifejezetten az állami tulajdonban levő vállalatok reformjára és fejlesztésére vonatkozóan született döntés. A döntés szerint a reform az állami tulajdonú szektor összetételére összpontosít, és a jelenlegi helyzetet megváltoztatja, ahol is az állami tulajdonú vállalatok túl széles körben találhatók meg és a források szétosztása is ésszerűtlen. Ennek eredményeként az állami tulajdonban levő szektorba főként azok az iparágak tartoznak majd, melyek nemzetbiztonsági célokat szolgálnak, természeti monopóliumoknak számítanak, közszolgáltatók és közellátási termékeket gyártanak, az alapiparágak kulcs-vállalkozói, valamint az új és csúcstechnológiás iparágak. Ami a többi iparágat és szektort illeti a kulcságazatok, valamint az állami tulajdonban levő gazdaság hatékonysága és



a mindent átfogó minőségjavítás a tőkeátszervezés és szerkezetátalakítás során elsőbbséget kell, hogy élvezzen annak érdekében, hogy az állami tulajdonban levő szektor erőteljesebb uralkodó szerepet tölthessen be a nemzetgazdaságban. Ezzel egy időben az állami tulajdonban levő vállalkozásokkal kapcsolatban számos reformot kell végrehajtani olyan területeken, mint például a részvény-tulajdonjogok megosztása, vagyonkezelés, szabályozó, felülvizsgáló rendszer, valamint belső ügyvitel. Feladat a tulajdonjog, félreérthetetlen jogok és kötelezettségek világos meghatározása, a vállalkozások és a tudományos irányítás, valamint a kormány szétválasztása követelményeinek megfelelően, annak érdekében, hogy a vállalatok jogi személyekké és a piacverseny fontos résztvevőivé válhassanak, akik saját maguk hoznak gazdasági döntéseket, és teljes mértékben felelősséget vállalnak az általuk termelt haszon, illetve hiány tekintetében. Nagyobb jelentőséget fogunk tulajdonítani a társadalombiztosítási rendszer kialakításának és javításának, és egy olyan társadalombiztosítási rendszer kialakításához szükséges feltételrendszert igyekszünk létrehozni, mely megfelel Kína adottságainak, és vállalkozásoktól független, egy olyan rendszert, melynek költségei különböző forrásokból lesznek fedezve, és amely üzleti alapon működik majd. A gazdasági globalizáció felé mutató irányvonalaknak megfelelően sokkal tevékenyebben kívánunk részt venni a nemzetközi gazdasági együttműködésben és cserekereskedelemben, tovább javítjuk a minden irányban történő, sokszintű és széles skálájú nyitási mintánkat, még jobban igyekszünk kihasználni mind a hazai, mind pedig a nemzetközi piacokat és egyéb forrásokat a nemzetgazdaság fejlődésének elősegítése érdekében.

Kína a világtól való elszigeteltségben nem tud fejlődni, és földünk gyarapodása sem nélkülözheti Kínát. A következő tíz évben Kína folytatja nagyszabású modernizációs törekvéseit. A tervek szerint az állóeszköz-befektetés növekedésének mértéke évente meghaladja az átlagos 10 százalékot, az import pedig az évtizedben meghaladja majd a 2 billió USA dollárt, mely Kínát a leggyorsabban növekedő „tömbbé”, és a világ egyik legnagyobb potenciális piacává teszi. Kína felgyorsította párbeszédeit a megfelelő országokkal és régiókkal a WTO-hoz (World Trade Organization) való csatlakozásról. Miután Kína felvételt nyert a WTO-ba, nemcsak annak jogi előnyeit kívánja élvezni, de a kötelezettségeknek is eleget szándékozik tenni. Nyitási programunkat gyorsabb ütemben terjesztjük majd ki az energia, a szállítmányozás, a kommunikáció és az infrastruktúra más területeire, fokozatosan nyújtunk majd egyre több lehetőséget a bankok, a külkereskedelem, a biztosítás, a turizmus, a kiskereskedelem, a jogi tanácsadás és egyéb szektorok terén a külföldi befektetők számára, javítjuk a külföldi befektetéseket szabályozó jogi és szabályozórendszert, és jobb szolgáltatást nyújtunk majd a külföldi tulajdonban levő vállalkozások számára. A gazdasági növekedés, valamint a reform és nyitás útján haladva Kínának nagyobb lehetőségei nyílnak majd a világ többi országával való gazdasági együttműködés kialakítására. Kína hatalmas üzleti lehetőséget jelent majd nem csupán a kínai vállalkozók, de azon külföldi üzletemberek számára is, akik előrelátással, bátorsággal és akaraterővel rendelkeznek ahhoz, hogy Kínába befektessenek és ott gyárakat építsenek. Mi őszintén reméljük, hogy az egyes országok üzlemberei megragadják majd a lehetőséget, és eljönnek Kínába, hogy befektessenek és vállalkozzanak a kölcsönös haszon reményében.

## **A Magyar Export-Import Bank szerepe az exportfinanszírozásban**

**Mosonyi Katalin**  
koordinációs igazgató

A világkereskedelem, a világgazdasági környezet nagyobb változáson megy keresztül most néhány év leforgása alatt, mint korábban évtizedek alatt. Felgyorsultak a regionális integrációs folyamatok. Az exportorientáltság kulcsszó a nemzetgazdaság fejlődésének fenntartásában, hiszen kevés olyan ország van, amelyik képes saját forrásaiból kielégíteni belső piacát, és olyan talán nincs is, amelyik ezt megfelelő hatékonysággal végezhetné el.

Minél nyitottabb egy gazdaság szerkezete és kereskedelempolitikája, annál nagyobb súllyal esik latba az eszközök célszerűsége szempontjából az, hogy milyen mértékben képes a külső környezet feltételeihez igazodni.

Az állami háttérű exportfinanszírozás a II. világháború után megélnékvált világkereskedelemnek köszönhetően terjedt el a külgazdasági stratégiák eszköztárában.

A 90-es évek elején az exportfinanszírozás intézményrendszere a hazai piacon is meghonosodott. Kialakítása óta időről időre vizsgálat tárgyát képezi működési struktúrája, intézményes kerete, szabályozottsága, összehasonlítva a nemzetközi gyakorlattal.

Ma a világkereskedelem 70 százaléka a transznacionális vállalatokhoz kapcsolódik. Az összeolvadások és felvásárlások mind a vállalati, mind a pénzügyi szférában erőteljes lendülettel folynak, e vállalatok a nemzetgazdaságok mind befolyásosabb szereplőivé válnak, hatásuk túlmutat az országhatárokon. E koncentráció lassan nem fokozható a piaci verseny torzulása nélkül. Az így elszűnvevett hátrányokat az állami szerepvállalás próbálja meg ellentételezni. A hazai gyökerű ipar számára a fennmaradó, megközelítőleg egyharmados exportrészesedés elérhető, ha a piacra jutás feltételeihez szükséges tőkét a transznacionális vállalatok által kínált felvásárlás helyett más forrásból képesek fedezni.

A magyar vállalkozóknak a célpiacokon szűk keresztmetszetet jelentő versenyhátrány mérséklésére kínál megoldást a nemzetközi szabályok szerint működő állami háttérű exportfinanszírozást megtestesítő Magyar Export-Import Bank Rt.

Az Eximbank immár hatéves működésével olyan elismerést vívott ki a hazai vállalatok és kereskedelmi bankok körében, amely méltó partneri viszonyt teremt a piac szereplőivel. A Bank speciális szerepkörének megfelelően nagy figyelmet fordít a nemzetközi kapcsolatok építésére mind a külföldi pénzügyekkel, mind a nemzetközi szervezetekkel.

A nemzetközi szervezetekhez, az OECD-hez, a WTO-hoz, majd az Európai Unióhoz tartozás feltétele, hogy a kormányzatok elfogadják és biztosítsák a megállapodások és egyezmények betartását. Az exportfinanszírozás nemzetközi környezetének jelenlegi rendszere viszonylag kevés lehetőséget ad az export ösztönzésére, de ezek teljes körű alkalmazása nélkül a magyar exportőrök piaci versenytársaikhoz képest hátrányosabb helyzetbe kerülnének a külpiacokon.

AZ OECD által kidolgozott Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits and Guarantees, vagy közismert nevén OECD Konszenzus azzal a céllal született, hogy a nemzeti exporttámogatási rendszerek versenyének piactorzító hatását kiküszöbölje. A Konszenzus lehetővé teszi, hogy a tagországok hivatalos támogatást nyújtsanak exporthitel-ügynökségeiken – Magyarországon az Eximbankon – keresztül a megállapodásban foglaltaknak megfelelően. A megállapodás hatálya nem terjed ki a kereskedelmi bankokra.

Hivatalosnak tekinthető minden olyan közvetve vagy közvetlenül nyújtott támogatás, amelyet az állam vagy a nevében eljáró intézmény, az Eximbank bocsát rendelkezésre. A támogatás lehet közvetlen finanszírozás, refinanszírozás, kamattámogatás/kamatkiegyenlítés, segélyfinanszírozás és garancianyújtás.

A Konszenzus hatálya a legalább két évet meghaladó futamidejű ügyletekre terjed ki és meghatározza a maximális futamidőt, a minimális készpénzhányadot, előírja a legkisebb érvényesíthető kamatlábat, a minimálisan alkalmazandó kockázati felárat. Az Eximbank részvétele az OECD mellett működő munkabizottságokban már ma is konzultációs lehetőséget, jól működő információs kapcsolatot teremt és módot ad a magyar exportőrök érdekeinek közvetítésére. E szerepnek különös hangsúlyt ad, hogy az Európai Unió az állami háttérű exportfinanszírozás szabályozásában irányadónak az OECD Konszenzust tekinti. A nemzetközi szervezetekben az Eximbank részvételéből származó szakmai előny a magyar exportőrök piacainak jobb megismerése, egyedülálló információgyűjtő- és átadó szerep. Ezt szolgálja a megfelelően képzett, kreatív gondolkodású, ambíciózus, az exportfinanszírozás iránt elkötelezett szakemberekből álló munkaerőbázis, a külkereskedelmi ügyletekre testre szabott, rugalmasan változtatható hitelezési termékszerkezet.

A világ sok országában megtalálható az exportösztönzés intézményrendszere. Ezek az intézmények a nemzeti sajátosságoknak megfelelő arculattal rendelkeznek. Egyetlen közös tényező, a nemzetközi szabályozás által engedélyezett tevékenységi kör köti össze őket.

A gazdaságok liberalizációjának erősödése a globalizáció kiszélesedéséhez vezet, a nemzeti határok szerepe átértékelődik: az áruk kereskedelme és a tőkeáramlása szabad utat kap egyik országból a másikba. Az, hogy a világkereskedelem volumene az elmúlt ötven évben megtízszereződött, a tőkeáramlások az elmúlt negyedszázadban huzonöttszörösére emelkedtek, azt mutatja, hogy a gazdaságok dinamikus növekedését a fejlett és a fejlődő, valamint az átmeneti gazdaságú országokban egyaránt e tényezők befolyásolják. A működő tőke beáramlásának fontos másodlagos hatása, hogy addicionális exportot teremt, hiszen a beruházások által megnövekedett inputkeresletet a forrásország szolgáltatja. Stratégiai jelentőségű a beruházó és a fogadó ország közötti hosszú távra szóló üzleti kapcsolatok kialakítása.

A magyar gazdaság fejlődésének irányvonala az elmúlt tíz évben jelentős fordulatot tett. Ez nem csak arra igaz, hogy külkereskedelmi kapcsolataink keletről nyugatra tevődtek át, a magyar kivitel áruösszetételében a gépipari termékek szerepelnek nagyobb súllyal, hanem hogy ez idő alatt alakultak ki és szilárdultak meg a modern piacgazdaság működési feltételei. Ez a tény a gazdaságfejlesztésben újabb lépés megtételét veti fel, hiszen a külkereskedelem koncentráltabb, mint valaha, és az egységnyi növekedésért egyre többet kell tenni.

Magyarországnak a világkereskedelemben meg kell őriznie pozícióját mind a hagyományos piacokon, mind a fejlett országok piacain. Az előbbire azért van szükség,

mert a tradicionális kapcsolatok biztos piacot jelentenek, az utóbbira pedig azért, mert minőségi fejlődést csak az erősebb versenyhelyzet indukál.

A csatlakozás az Európai Unióhoz nemcsak azt jelenti, hogy a tagsággal megnyílnak előttünk az EU térségének piacai, hanem azt is, hogy nekünk is meg kell nyitnunk piacainkat ezen országok számára. A növekvő piaci versenyben a hazai vállalkozásoknak értékesítési nehézségekkel kell várhatóan szembe nézniük. Magyarország kelet-európai piaci ismerete vonzó a nyugati partnerek számára, amelyet kiaknázni akkor lehet, ha ezeken a piacokon az állami gazdaságpolitika a magasabb kockázatvállalással erőteljesebb jelenlétet vállal.

A kelet-európai térség nemcsak áruk és szolgáltatások felvevőpiacát jelenti, hanem beruházási lehetőségeket is. A gazdaságfejlesztéshez, az életszínvonal emeléséhez nélkülözhetetlen alap- és háttér-infrastruktúra kialakításában – mint például telekommunikáció, úthálózat, vízhálózat, erőművi, iskola, kórház stb. – Magyarországnak komoly esélyei vannak az állami háttérű projektfinanszírozás révén.

Az exportfinanszírozás az Eximbank tevékenységi körében még nem meríti ki teljesen a Konszenzus kínálta lehetőségeket. Az Eximbanknak mint a kormányzat gazdaságpolitikáját közvetítő intézménynek időszakonként stratégiai irányváltásra van szüksége, hogy tevékenysége aktívan tükrözze a nemzetközi élet változásait. Az Eximbank jövőbeli feladata a nagyobb szerepvállalás Magyarország integrálásában a világkereskedelmi folyamatokba. Ehhez rendelkezésre állnak olyan eszközök, mint a projektfinanszírozás, a tőkeexport finanszírozása, részvétel a beszállítói programban, a vegyeshitelezés a délkelet-európai régióba.

Az Eximbank 2000. első félévében 71 milliárd forintos mérlegfőösszeg mellett 60 milliárd forintos hitelállománnyal és 25 milliárd forintos garanciaállománnyal segítette a teljes magyar kivitel és különösen az OECD-térségen kívüli külkereskedelem dinamikus növekedését. Tevékenységében a legnagyobb szerepet a hazai kereskedelmi bankokon keresztül megvalósított éven túli lejáratú közvetett finanszírozás tette ki, és egyre nagyobb szerepet játszott a közvetlenül nyújtott Eximhitel, a kedvezményes kamatozású forgóeszköz-finanszírozás.

A Bank jelentős erőfeszítéseket tett és tesz a külföldi finanszírozás növelése érdekében. Vevőhitelkeret-megállapodást írt alá az Ukreximbankkal, és meghosszabbította az orosz Vnyesekonombankkal kötött megállapodás befogadási határidejét. Kidolgozás alatt van egy újabb exporthitel-konstrukció Moszkva város önkormányzatának, aláírás előtt áll több hitelszerződés brazil, iráni, török, bolgár, vietnami partnerekkel.

Az Eximbank azon vállalkozásoknak ajánlja szolgáltatásait, amelyek képesek a versenypiacokon elvárt minőségi és szervizkövetelményeknek megfelelni, késznek a folyamatos műszaki fejlesztésre, de versenyképességüket a napi finanszírozási, likviditási gondok nehezítik.

## **Az államilag támogatott exporthitelezés (finanszírozás, garancia és biztosítás) egyed OECD diszciplínái**

### **A kötött segély**

**Széplakiné Kiss Bernadett**  
Magyar Exporthitel Biztosító Rt.

Az exportfinanszírozás rendszere a világ különböző, fejlett és kevésbé fejlett országokban szükségképpen eltérő, annál a kézenfekvő oknál fogva, hogy annak mindenkor az adott nemzet sajátos igényeihez kell igazodnia. Az egyes nemzetgazdaságok más-más reálgazdasági struktúrával rendelkeznek, különböző a pénzügyi intézményrendszerük (ezen belül természetesen a biztosítási és a bankrendszerük), különböző a tőkepiacok fejlettsége, eltérőek a makrogazdasági célok és prioritások. A nemzetgazdasági sajátosságokat hordozó exporthitelezési (banki és biztosítási) intézmények exportösztönzési céljaik megvalósításához eltérő felhatalmazással és küldetéssel rendelkeznek. Az előbbieken kiragadott sajátosságok miatt nincs egységesen alkalmazható modell. Mindezt azért szükséges előrebocsátani, hogy megértsük: a nemzetközi szabályozási folyamatok célja nem az, hogy egyfajta modellt kényszerítsen ki vagy tekintsen egyedül üdvözítőnek. Viszont határozott törekvések figyelhetők meg az exporthitelezés terén is olyan, a szabad kereskedelmi megállapodásokon alapuló közös alapelvek kialakítására, melyek biztosítják azt, hogy az állami háttérű exportfinanszírozás és biztosítási intézmények működése ne torzítsa a szabadversenyt.

A 70-es évek elején, az exporthitelezés terén kibontakozó verseny a Triád tagjai (Európai Közösségek Tagállamai, a USA és Japán) között egyre élesebbé vált. A gazdasági recesszió erősödésével párhuzamosan felerősödtek az exportösztönzési törekvések. Az alapjában különböző exporthitelezési rendszerek mellett a kedvezőbb hitelezési feltételek nehezen átlátható szövevénye alakult ki. Leegyszerűsítve nagyjából három különböző intézményi háttérrel valósult meg a versengés:

Az Egyesült Államok, mely tőkeerős Eximbankkal rendelkezett, és ez fejlett tőkepiaci környezetben működött (kedvező forrásköltségekkel jutott hitelhez) a versenytársak számára nehezen elérhető extra hosszú futamidő- és előlegfizetési kedvezményeket tudott ajánlani.

Az Európai Közösség Tagországainak rendszere az exporthitel-biztosító intézetek és a refinanszírozó kereskedelmi bankok gyakorlatára épült, mely bankok maximum középtágra (5 éves futamidőre) tudtak kölcsönt nyújtani. A verseny a kedvezőbb kamatfeltételek terén valósult meg, minthogy a kereskedelmi bankok az állami költségvetésből kamattámogatáshoz jutottak.

A Triád tagjai közül Japán, melynek gazdaságpolitikájában az exportösztönzés abszolút prioritást kapott, az előző két rendszer ötvözetét működtette, amennyiben erős Eximbankkal és jól fejlett, a kereskedelmi bankok által refinanszírozott garanciarendszerrel is rendelkezett.<sup>1</sup>

Az OECD<sup>2</sup> szabályozás célja az exportösztönzés-vezérelt támogatások terén általánosítva arra irányul, hogy az államok versengését korlátok közé szorítsa úgy, hogy maguk a piaci szereplők, az exportörök egészséges versenyét segítse a „küzdőtér egyengetésével” (level playing field). Az OECD alapvető feladatának tekinti, hogy a szabad kereskedelem terén elért egyezmények (GATT/WTO, egységes belső piac jogszabályai, Társulási Megállapodások) elveit a maga sajátos, konszenzusépítő módszerei útján támogassa, ezáltal segítse a torzításmentes versenypiaci feltételek megvalósítását.

Magyarország 1996-ban elnyert OECD-tagsága során vállalta, hogy fokozatosan átveszi az államilag támogatott<sup>3</sup> exporthitelek irányelveire vonatkozó előírásokat. Figyelemmel arra, hogy az EU joganyaga is tartalmazza az OECD kulcsfontosságú előírásait, az alkalmazkodás az EU jogharmonizáció miatt is szükségessé válik. Az exporthitelezés területén működő intézmények nemzetközi szabályozási környezetében az OECD tehát igencsak fontos szerepet játszik.<sup>4</sup>

Az OECD Kereskedelmi Igazgatósága felügyelete alatt, mintegy 20 éves múltra visszatekintő munka eredményeként számos konszenzus született. Ezekhez Magyarország csatlakozásával, az exporthitelezés terén működő intézményeknek, így az Eximbank Rt.-nek és Mehib Rt.-nek igazodniuk kell. E konszenzusok közül a leglényegesebb a „Megállapodás a hivatalosan támogatott exporthitelek irányelveiről” című dokumentum (továbbiakban Megállapodás), amely meghatározza a hivatalosan támogatott exporthitelezés keretfeltételeit, minimális követelményrendszerét.

Fontos szem előtt tartani tehát, hogy OECD tagsági igényről mindig Kormányok döntenek, vállalva a fejlett piacgazdaságok „játékszabályainak” betartását és betartatását. Ilyen tekintetben az érintett intézményeknek nincs manőverezési lehetőségük azok elhárításában. Az OECD Megállapodás rendelkezései végső soron mindig a kereskedelemtorzító tényezők kiszűrését szolgálják. Betartásuk kétségkívül súlyosabb korlátot jelent azoknak a tagországoknak, ahol az exportösztönzés létkérdés, viszont az exportör-

<sup>1</sup> The Export Credit Financing System in OECD Member Countries Paris, 1974 (OECD).

<sup>2</sup> A Gazdasági Együtműködési és Fejlesztési Szervezetnek (OECD) jelenleg 29 tagja van. A tagság általános feltétele, a piacgazdaság, a pluralista demokrácia és az emberi jogok tiszteletben tartása alapelveinek elfogadása.

<sup>3</sup> A WTO támogatási kódexének II. rész 3. cikke a tiltott támogatások közé sorolja az 1. mellékletében részletezett exporttámogatásokat is. Ezen Exporttámogatások Illusztratív Listája j) és k) pontja értelmében az állam *sem közvetlenül, sem intézményei útján* nem nyújthat (garantálhat, biztosíthat) olyan kölcsönöket, melyek kockázati díjai, illetve kamatfeltételei torzítják a piaci versenyt. A nemzetközi egyezmény, így az OECD Arrangement feltételei szerinti állami háttérű exporthitelezés azonban nem tekintendő tiltott támogatásnak.

<sup>4</sup> Mindkét érintett intézményt magas szintű jogszabály kötelezi az OECD-irányelvek követésére, éspe dig: A 84/1998. (V. 6.) Korm. rendelet 4 § (1) b) bekezdése előírja a biztosíthatóság feltételeinél, hogy „az exportirányú külkereskedelmi szerződéshez kapcsolódó exporthitelnyújtás tartalmilag megfeleljen az OECD „Megállapodás a hivatalosan támogatott exporthitelek irányelveiről” című dokumentumában ...foglaltaknak.” A 85/1998 (V.6.) Korm. rendelet 4. § szerint az 1. §-ban meghatározott, két éven túli futamidejű hitelek kamatfeltételei, leghosszabb futamideje, legkisebb készpénzhányada és a türelmi idő tekintetében a nemzetközi gyakorlatban elfogadott, a Gazdasági Együtműködési és Fejlesztési Szervezet (a továbbiakban: OECD) hivatalosan támogatott exporthitelek mindenkor irányelveire vonatkozó megállapodásában foglaltak az irányadóak. ...A 7. § (3) bekezdése szerint a két éven felüli futamidejű hitelek legkisebb kamatlába az OECD megállapodás által meghatározott, a nemzetközi gyakorlatban szokásos, a hitelszerződés megkötésekor érvényes, az OECD titkárság által közzétett CIRR kamatláb (a továbbiakban: CIRR).

rök versenyképessége – finanszírozási tényezők miatt is – rendkívül törekeny. Az exporthitelezés terén működő intézmények ezért jól teszik, ha keresik az OECD-szabályokon belül lévő „kiskapukat”. A tapasztalt országok gyakorlata, illetve a finom részleteiben folyamatosan változó szabályok tanulmányozása segít a legális „manőverezési” lehetőségek elsajátításában. A Megállapodás keretein belül mozgásteret biztosító lehetőségek közül az alábbiakban egy olyan technikát emelünk ki, mely a hazai szabályozási és intézményi gyakorlatban még nem honosodott meg, jóllehet a fejlett OECD országok kormányzatai – különböző mértékben – alkalmazzák.

Az exporthitelezést érintő eszközök közül a kereskedelemmel összekapcsolt (kötött) segélyek ún. „tied aid” adnak lehetőséget a normál piaci feltételeknél kedvezőbb hitelezési feltételek alkalmazására. A kötött segély előnye, hogy olyan finanszírozási csomagként alkalmazható, amely a segélyezési célokon kívül a donor ország számára kereskedelempolitikai (exportösztönzési) szempontok érvényesítését teszi lehetővé. A kötött segélyek finanszírozása és biztosításának szabályozása is a Megállapodás hatálya alá tartozik.<sup>5</sup>

A kötött segélyek alkalmazhatóságát az OECD Irányelvei az alábbiakban szabályozzák. A jogosultsági kritériumok a kötött segély három fő elemét határolják be, úgy mint:

- a segélyhitelprogramon belül kötelezően nyújtandó adományelem mértéke minimum 35%, illetve az ENSZ értelmezése szerinti legfejletlenebb országok esetében minimum 50%; (ami ennél több, akár 100%-is lehet),

- a kötött segélyre jogosult országok körét, amelynek 1999-ben érvényes küszöbértéke, a Világbank GNP/fő adatait alapul véve 3030 USD,

- a bevonható projektekre vonatkozó korlátozásokat (a piaci alapú hitelezhetőség tesztje).<sup>6</sup>

Az egyezményes szabályok betartását az Arrangement aláírói számára a „transzparencia” biztosítja. Erre a gyakorlatban két intézményesített csatorna létezik, éspedig a notifikációs rendszer<sup>7</sup> és a regurális adatszolgáltatási rendszer. Anélkül, hogy a jelentési kötelezettség apró részleteibe itt és most belemélyednénk, meg kell jegyezni, hogy a főszabály szerint a Tagországnak azonnal jelentenie kell, ha segélyegyezmény (aid protocol), hitelkeret vagy hasonló egyéb megállapodás kerül aláírásra.<sup>8</sup>

<sup>5</sup> A Hivatalosan Támogatott Exporthitelek Irányelveire Vonatkozó Megállapodás III. fejezete tartalmazza a kereskedelemmel összekapcsolt segélyekre (kötött segélyekre) vonatkozó szabályokat, definíciókat pl:

- A kötött segély külső pénzügyi forrásokat biztosít olyan országok, szektorok, projektek számára, amelyek piaci feltételek mellett nem vagy alig tudnának finanszírozási forrásokhoz jutni.

A kötött segély magában foglalja az olyan kölcsönt, adományt vagy kapcsolt finanszírozási csomagot (nullánál nagyobb kedvezményes részarányal), amely ténylegesen (de facto vagy de jure) össze van kötve a donorország és/vagy bizonyos országok árujának/szolgáltatásának a megrendelésével.

<sup>6</sup> Ex Ante Guidance for Tied Aid OCDE/GD(96)180

<sup>7</sup> A notifikációs rendszer (a WTO-hoz és EU-hoz hasonlóan) lényegében jelentéskötelezettségi szabályokból áll.

<sup>8</sup> Az OECD Titkárság Kereskedelmi Igazgatósága által vezetett delegáció 1999. júniusban Magyarországon tett látogatása során tájékoztatást adott az OECD kötelezettségek értelmezéséről. A kötött segélyt érintő információk leglényegesebb mondanivalója az alábbiakban foglalható össze: a Konzultációs Csoport által hozott többségi támogatás nélkül: a kötött segély kiajánlásától az illető tagországnak el kell állnia, vagy 80% fölé kell növelnie a segélyelem mértékét, vagy az OECD Főtitkárhoz kell kérvénnyel fordulnia. Ez utóbbi az eljárás azonban csak ritkán, kivételes esetben alkalmazandó. A donorország megteheti, hogy az OECD Főtitkára részére címzett levélben válaszolja a konzultáció eredményét és azokat a nem üzleti szempontú nemzeti érdekeket, melyeket a kötött segély nyújtása mellett fel kíván hozni.

A tapasztalatok szerint az OECD egyes országaiban a kötött segély volumene jelentős. Ennek oka, hogy a kereskedelemhez kapcsolt segéllyel a donorország exporttöbbletet realizál, mely valutabevételt jelent, munkahelyet teremt. Makrogazdasági szinten mindezek ellentételezik az adományozott összeget. Egyes elemzők<sup>9</sup> szerint a kötött segély, mely a segélynyújtó országból történő vásárláshoz kapcsolt segélyként működik, olyan kiskapu, mely az OECD-szabályozásban tovább élte az állami támogatási lehetőségeket. Ez a felismerés az exporthitelezés szabályozásának további finomításához vezetett.<sup>10</sup>

A statisztikák<sup>11</sup> jól tükrözik az OECD-szabályozás irányát, mely az üzleti alapú finanszírozás leválasztására irányult. Az 1991–1997 közötti időszakban a kötött segélyek ágazatonkénti összetétele jelentősen módosult. Az említett Helsinki Package születésének idején az energiaszektor, a feldolgozóipar és a távközlési ágazatok domináltak, mind a kötött segélyek kínálatában, mind abban a Konzultációs eljárási rendben, melyben ezek jogosultsága ellen a versenyben érintett országok kifogással éltek. Általában nem tekintik segélyezési célú beruházásnak az olaj-, szén-, gáztüzelésű erőmű, a vízierőmű, az elektromos távvezeték, a telefónia, a repülőtér-irányító rendszereket. 1997-ben a kötött segélyek reorientációja figyelhető meg, amennyiben a jóléti beruházásokra (kórházak, szennyvíztisztító stb.), illetve a szállítási ágazatokba irányult az ilyen típusú segélyek többsége.<sup>12</sup> Minthogy azonban a projekt megítélése minden esetben egyedileg történik (case by case), a szektor szerinti hovatartozás mellett legalább ugyanolyan lényeges szempont, hogy a felhasználói célcsoport például ritka népességű régióban, vidéken, elmaradott térségben található-e.

Nehéz megítélni, hogy a szofisztikáltabb OECD-szabályok igazából mennyire növelték a segélyezés hatékonyságát. 1991 előtt mintegy 6,8 milliárd USD értékben jelentettek kötött segélyt a tagok. 1996-ban ez az érték 3 milliárdra csökkent. A Helsinki-típusú segély ugyezen időszak alatt 7 milliárd USD-ről 14 milliárdra nőtt. A statisztika tehát visszajelzi, hogy az üzleti alapon finanszírozható projektek területéről ez a típusú segélyezés kivonulóban van. Nem kétséges, hogy az OECD-szabályozás nem csupán technikai jellegű változást igényelt a tagoktól. Sok esetben évtizedes segélyezési ha-

<sup>9</sup> Az exportösztönzés motivációja a legtöbb esetben erősebbnek bizonyul a segély klasszikus értelmezésénél, mely célszágcentrikusan annak kedvezményezésére helyezi a hangsúlyt. Így a szabályozás kialakításának kezdeti idején a segélyhez kapcsolt export végül is olyan országokra koncentrálódott, ahol a piacrajutás igénye kitapintható (Kína, Indonézia, India, Pakisztán). Ezzel párhuzamosan a donorországok sok esetben erősen csökkentették a legelmaradottabb térségekbe irányuló segélyek költségvetését. A fejlődő országok piacaira irányuló projektfinanszírozás és beruházási javak exportpiacai ilyen módon „megfertőződtek” az államilag támogatott „puha kölcsönökkel”. (*David Stafford*: in: *The Export Credit Arrangement Achievements and Challenges 1978–1998*, OECD, p. 45.)

<sup>10</sup> 1987 The Wallén Package: A kapcsolt segélykonstrukcióban a minimális adományelem mértékét 25%-ról 35%-ra emelte fel. 1991. The Helsinki Package: szabályozta az országjogosultság mértékét, ezáltal a fejlettebb országok számára történő kötött segélyformát megtiltotta. Szabályozta a segélyfinanszírozásba nem vonható projektek tesztelésének módját azáltal, hogy meghatározta az üzleti alapon finanszírozhatóság kritériumait. 1994. Schaere Package: Szorosabb együttműködés kialakítását fogalmazta meg az OECD Fejlesztés Támogató Bizottságával abból a célból, hogy a segélynyújtás egyre nagyobb körben „válljon le” a kötelezően kapcsolt áruvásárlásról „untying aid”, mely a segélyezett ország szempontjából sok esetben költséges és nem illik bele a fejlesztési politikájába. 1996. Ex Ante Guidance for Tied Aid: Mind a segélynyújtó, mind a projektfinanszírozó számára iránymutatóul szolgál, mely alapján a projekt kötöttsegély jogosultsága tesztelhető.

<sup>11</sup> A Notifikációk üzleti adatokat tartalmaznak, ezért nem nyilvánosak. Ugyanígy azok az OECD-elemzések, melyeket a notifikációs adatbázisból készítenek, csak bizonyos idő elteltével válnak publikussá.

<sup>12</sup> 1992–1995 között a jelentett esetek 44%-a a jóléti szektorba tartozó beruházásokhoz tartozott. (*Tony Owen; Brigitta Nygre; Frans Lammersen*: in *The Export Credit Arrangement Achievements and Challenges 1978–1998*, OECD.)



gyománnyokat kellett az országok kormányainak megváltoztatniuk, egyesek jelentős piacokat veszítettek az országjogosultsági kritériumok szigorításával.

A segélypolitikában a fejlett OECD-országok célja, saját piacszerzési törekvéseik mellett mind inkább az kell legyen, hogy a segélyekkel a felemelkedő, illetve a legelmaradottabb térség országai javára olyan pótlólagos finanszírozási forrásokat nyújtsanak, hogy hosszú távú felzárkóztatással végső soron bekapcsolják azokat a nemzetközi kereskedelem vérkeringésébe is.<sup>13</sup>

Annak érdekében, hogy a bemutatott kedvezményes exporthitelezési lehetőségeket – a hazai exportőrök javára – majdan alkalmazni tudja, a Mehib Rt. rendszeresen monitorozza az OECD-tagországok kötöttsegély-notifikációit. Az alkalmazási tapasztalatok arra utalnak, hogy a kötött segély általában olyan finanszírozási csomagként működik, mely a kedvezőbb hitelezési kondíciók révén, a segélyezési célokon kívül a donorország számára kereskedelempolitikai (exportösztönzési) szempontok érvényesítését is lehetővé teszi.

<sup>13</sup> A kereskedelmi hitelezés terén a segélyezés örvé alatt megvalósított támogatás felszámolása jól illeszkedik az OECD-nek a 21. századra előirányzott fejlesztési kooperációs stratégiájába (ld. Cf. Shaping the 21st Century: The contribution of Development co-operation, OECD, Paris 1996.)

# **Brief Summary of the Articles**

## **Green-field foreign direct investments in Hungary: statistical estimation, company motivations, economic effects**

KATALIN ANTALÓCZY – MAGDOLNA SASS

In the nineties a predominant part of the flow of foreign direct investment in the world economy originated from mergers and acquisitions, the share of green-field investments decreased altogether. Mergers and acquisitions were typical mostly for the FDI between developed countries, while green-field investments were dominating in developing countries. The greater part of the FDI-inflow was linked to privatisation in the transforming economies of Eastern Europe, but the share of green-field investments is also significant, and so is their economic effect. After a short theoretical introduction, this article concentrates mostly on the green-field investments in the Hungarian processing industry. We try to estimate their share within the investments as a whole, we show their role in the Hungarian economy with the help of statistical data, case studies and analysis concerning custom free areas, with special respect to the export, the technology-transfer, the additional FDI attraction and the relation to the domestic economy.

## **Company valuation in the process of decision making in connection with fusion and acquisitions**

ILDIKÓ CZEHLÁR

This article relates to one of the major steps in the decision making process of fusion and acquisitions in details. Its aim is to present that this part is the most contradictory in the process of company valuation: on the one hand it is very objective because of the financial methods of the company valuation, on the other hand it also demands very subjective factors to be taken into consideration. After briefly presenting the process of decision making, the author analyses the theoretical considerations and methods that are linked to the phase of company valuation and she backs up the outlined ideas with two examples. Taken these as a basis it is easy to realise that the decision making process is very time -, practise-, and experience-demanding, complex and that each phase of company valuation can be of major importance in terms of the given deal.

## **Ways and Dilemmas of Modernization in China**

KLÁRA MÉSZÁROS

In consequence of the globalization and the world-wide technological transformation, as well as the reduction of extensive reserves that played a very important role in the inner growing of the economy, China had to face the challenge of efficiency and competitiveness. Therefore the transformation of the scientific and technical system came into the limelight in the 1990s. To what extent and what way China will be connected to the developed regions of the world, will be determined by such factors as structure of the economy, increasing level of the R+D and education, as well as the establishing of new and regional export-centers.

## **On the Economic and Monetary Union of Europe: Theoretical Considerations**

ÉVA KATALIN POLGÁR

More than a year has passed since the Economic and Monetary Union of Europe (EMU) came to reality, the creation of which completed a lengthy process of planning and developing. What economic arguments are backing the desire of independent countries to establish such a close cooperation? Does the EMU bring benefits exceeding its costs? Were the convergence criteria a well-founded prerequisites for membership in an economic sense? Deep analysis can show that their necessity and adequacy can be called into question. Will the common monetary policy be able to harmonize with the interests of the member states and the common objectives? Will the ability to exercise an independent fiscal policy be problematic and what are the remedies? These are the questions I will focus on in the following article, of course without having the possibility to touch all details.

# Jogi melléklet

## A gazdasági verseny joga a Kínai Népköztársaságban

DR. VIDA SÁNDOR

A magyar vállalatoknak a Kínai Népköztársaságba irányuló exportja az 1999. évben, az előző évi ténytámokhoz viszonyítottan hétszeresére ugrott. Ebből élelmiszer, ital, dohányára 0,5 milliárd Ft, nyersanyag 1,6 milliárd Ft, feldolgozott termék 1,5 milliárd Ft, gépek, gépi berendezések 13,4 milliárd Ft, összesen 17 milliárd Ft volt. (A kínai termékek magyarországi importja ugyanebben az időszakban csupán kétszeresére nőtt, de összességében így is meghaladta a kínai relációjú magyar export volumenét.)

A magyar–kínai külkereskedelmi kapcsolatoknak a legutóbbi időben történt látványos növekedése többek között arra is visszavezethető, hogy az utóbbi években hazánkba nagyszámú kínai állampolgár települt át, akik kapcsolatukat az anyaországgal továbbra is fenntartják.

A magyar–kínai külkereskedelem dinamikus fejlődése indokoltá teszi a kínai piaci viszonyokat több vonatkozásban szabályozó versenyjog áttekintését. Erre nyelvismeret hiányában R. Qiao asszony német nyelvű monográfiája: „*Das Recht des unlauteren Wettbewerbs in China im Vergleich zu Deutschland*” (C. Heymanns Kiadó, Köln–Berlin–Bonn–München, 2000, Max-Planck-Intézet kiadványsorozata) alapján van lehetőségem.

### A versenytörvény

A téma német nyelvű feldolgozását a Kínai Népköztársaság 1993. évi versenytörvénye, ill. annak a joggyakorlatban, ill. az irodalomban keltett visszhangja tette időszerűvé, nem is beszélve az NSZK-nak a kínai piac iránti érdeklődéséről.

Érdekes, hogy a *törvény előkészítésekor* a kínai jogtudomány milyen nagy figyelmet szentelt a magyar versenyjognak, amely más országoktól eltérően, a tajvanihoz hasonlóan egyetlen törvényben szabályozza a tisztességtelen verseny tilalmát, valamint a kartelljogot. Az a körülmény, hogy a kínai törvényhozás is ezt az utat választotta, mégsem a magyarok iránti rokonszenvre (Tajvan vonatkozásában legalábbis állami szinten, ez kizárható), hanem a sok tekintetben hasonló feltételekre vezethető vissza: tíz esztendővel ezelőtt, amikor a törvény előkészítése folyt, a Kínai Népköztársaságban ugyancsak nem értek meg még a kartelljog átfogó szabályozásának a feltételei, a szabályozás iránti igény csak egyes kiugró versenykorlátozások vonatkozásában jelentkezett. (26. o.)

Az 1993. évi versenytörvény *generálklauzulával* (2. §) kezdődik. Eszerint „az iparúzó köteles piaci tevékenysége során tisztelőben tartani az önkéntesség, egyenlőség, igazságosság és a tisztesség alapelveit, valamint az üzleti erkölcs általánosan elismert szabályait”.

---

Dr. Vida Sándor, az állam- és jogtudományok doktora, szaktanácsadó.

- A törvény tizenegy tiltott tényállást nevesít. Ezek
- árujelző jogellenes használata (5. §)
  - monopolhelyzetben levő szervezetek által előírt beszerzési korlátozások (6. §)
  - versenykorlátozó hivatali visszaélés (7. §)
  - vesztegetés (8. §)
  - megtévesztő reklámozás (9. §)
  - üzleti titok megsértése (10. §)
  - forgalmazás önköltségi ár alatt (11. §)
  - árukapcsolás (12. §)
  - szerencsejáték (13. §)
  - befektetés (14. §)
  - versenytárgyalások résztvevői közötti titkos megállapodás (15. §).

Az alkalmazható szankciók polgári jogi, büntetőjogi és közigazgatási szankciók.

A törvény a hangsúlyt a közigazgatási szankciókra (21–23. §) helyezi, s a polgári jogi szankciókról keveset mond (20. §). A büntetőjogi szankciók vonatkozásában pedig az 1997. évi Büntető Törvénykönyv rendelkezései irányadóak.

Érdeemes arról is megemlékezni, hogy a jogszabályalkotó által választott ennél a metodikánál, azaz a *közigazgatási szankciók hangsúlyozása* alkalmával mi lebeghetett annak szeme előtt. Qiao szerint az elsődleges ok az volt, hogy a piacgazdaság a Kínai Népköztársaságban mai napig is csak kezdeti fázisban van, hiszen a népgazdaság irányítása több mint három évtizeden át központilag és adminisztratív eszközökkel történt. – A második ok, hogy az állampolgároknak nem tudatosult kellőképpen, hogy a mások által az ő terhükre elkövetett jogsértésekkel szemben polgári jogi eszközökkel is lehet védekezni. Ellenkezőleg, a még ma is uralkodó közfelfogásban a „he wei gui” (az igazi érték a harmónia) az uralkodó, amely mélyen rögződött a kínai emberek tudatában, s elítéli a perlekedő, civakodó embert. – Harmadsorban, a tilos versenycelemek nemcsak a versenytársak, de a fogyasztók érdekeit, valamint a közérdeket is sértik, általánosabban fogalmazva a piac rendjét. Márpedig az Államtól elvárható, hogy ellenőrizze a piaci szereplők magatartását, közigazgatási szankciókkal megakadályozza a verseny torzulásait. – Végül még az a szempont is közrejátszott a szankciórendszer ilyen metodikával történt kiépítésénél, hogy a közigazgatási szankciók jóval olcsóbbak, ugyanakkor pedig Kínában hatásosabbak is. Hozzájárul ehhez még az is, hogy Kínában a konfliktushelyzetek feloldásának ez a hagyományos módszere.

A következőkben a kínai versenyjog két olyan szabályozási tárgyát tárgyaljuk, amelynek a magyar exportőrök számára is viszonylag nagyobb jelentősége lehet.

### **Árujelző és vállalatjelző jogellenes használata**

A versenytörvény 5. cikke a következő magatartásokat tiltja nevesítetten

- bejegyzett védjegy utánzása (1. bek.)
- sajátos árujelző, csomagolás utánzása, ha az az összetévesztés veszélyével jár (2. bek.)
- vállalatjelző vagy más nevének utánzása, ha az az áru származása tekintetében megtévesztő lehet (3. bek.)
- eredetmegjelölés, minőségjelző, tanúsító címke vagy kitüntetés utánzása, ha az a minőség vonatkozásában megtévesztő (4. bek.).

Az 5. cikk (1) bek. tulajdonképpen a védjegyjoggal való kapcsolatot teremti meg. Az 1992. évi védjegy törvény is tiltja a bejegyzett védjegy utánzását. A versenyjogilag releváns utánzás egyéb vonatkozásában az 5. cikk többi elvont tényállása az irányadó.

Így például a védjegyként be nem jegyzett árujelzők közül a bírói gyakorlat oltalomban részesítette a TAI-MEI-SI-LIAO-800 (tamei 800 takarmány) sertéstakarmány megjelölésére használt árujelzőt, a XIANG (ízlik az evésnél) gyermektápszer megjelölésére használt árujelzőt, valamint a HU-HE-GU-DAO-BAI-PU-TAO-JIU (fehérbor – a Sárga Folyó régi folyása) megjelölést. A határozatok érdekessége, hogy két esetben az áru megnevezésével kombinált olyan megjelöléseket (takarmány, fehér bor) részesített a bíróság oltalomban, amelyek önmagukban nem lettek volna oltalmazhatók.

Csak zárójelben jegyzem meg, hogy saját tapasztalataim szerint a Kínai Népköztársaságban igen nehéz védjegyoltalmat szerezni, ezért nem tartom kizártnak, hogy a hatalmas kínai piacon már bevezetett és védjegyoltalmat nem élvező megjelölésekre adott esetben a versenyjogi oltalmat lehessen érvényesíteni. Ehhez persze az is szükséges, hogy a magyar eredetű védjegyet transliterálva, azaz kínai írásmóddal is használják ott (akárcsak a cirill vagy arab írásmódot használó országokban), mert a széles körű ismertség csak így biztosítható, ill. bizonyítható.

Ami a *vállalatjelző* utánzása elleni versenyjogi oltalmat illeti, a főszabály az, hogy csak a kínai írásmóddal bejegyzett vállalatjelző élvez oltalmat. Kivételt képeznek azonban a külföldi vállalatjelzők, amelyek az ipari tulajdon oltalmáról szóló Párizsi Unió Egyezmény 10<sup>bis</sup> cikkének 1. pontja alapján ugyancsak az oltalom igényével léphetnek fel, még ha az illetékes közigazgatási hatóságnál nincsenek is bejegyezve.

Az *eredetmegjelölések* oltalma tekintetében a kínai jog a francia modellt követi: a védjegyhez hasonlóan az eredetmegjelölés is csak akkor élvez oltalmat, ha azt a lajstromba bejegyezték. A joggyakorlatból példaként a Champagne szó kínai fordításáról a XIANBING eredetmegjelölésről érdemes említést tenni, amelynek használatát francia intervenció alapján a kínai közigazgatás megtiltotta. Hasonló sorsra jutott a BUTTER CAKES DANEMARK eredetmegjelölés, ugyancsak figyelemmel a Kínai Népköztársaságnak a Párizsi Unió Egyezmény alapján vállalt nemzetközi kötelezettségeire.

## Megtévesztő reklámozás

A 80-as évek elején még csak 10 reklámügynökség működött a Kínai Népköztársaságban, a piaccgazdaságra való áttérés következtében ezek száma 1995-ben már 48 000-re volt tehető. Egy 1994-ben végzett közvélemény-kutatás szerint *a lakosság 74 százaléka érdeklődött a reklám iránt, 73 százaléká pedig azon a véleményen volt, hogy a reklámozás az áru kiválasztásához nyújt információt.*

A valós tartalmú reklámok mellett egyedül az 1995. évben 26 000 megtévesztő reklámot is feltártak, a kiszabott bírság 0,25 yuan volt.

A versenytörvény csak a megtévesztő, valamint a befektető reklámot tiltja, a reklámtörvény pedig a jogellenes reklámot. Az 1995. évi reklámtörvény szóhasználata szerint tilos a megtévesztő és valótlan reklám, ez két konjunktív feltétel. Másszóval: egyedül a megtévesztés tényállása (ahogy azt a magyar versenyjog és a legtöbb európai ország versenyjoga elegendőnek tartja) Kínában nem elegendő, szükséges az objektív valótlanág is.

A megtévesztés vonatkozásában irányadó az átlagos fogyasztó. A mérce azonban itt is magasabb, mint Európában: a megtévesztés csak akkor releváns, ha az a fogyasztók többsége tekintetében fennáll. Ez véleményem szerint statisztikailag azt jelenti, hogy a fogyasztók több mint 50 százalékát szükséges megtéveszteni ahhoz, hogy a megtévesztéssel szemben versenyjogi alapon fel lehessen lépni. A megtévesztés fennforgása kérdésében a bíróság, ill. a közigazgatási hatóság általában saját életpasztalata alapján dönt, de néha az is előfordul, hogy bizonyítási eszközként közvélemény-kutatást is

igénybe vesznek. Erre került sor a Qindao város központjában fekvő és műemléki védelem alatt álló YING-BIN-GUAN épület nevével kapcsolatban. A felperes a műemlék épület tulajdonosa, az alperes pedig egy ingatlanügynökség volt, amely utóbbi ügy hirdetett, hogy „Elárverezik a YING-BIN-GUAN-t, s Önnek saját YING-BIN-GUAN-ja lesz”. A bíróság előtt az alperes azzal védekezett, hogy a per tárgyát képező megjelölés nyelvtani jelentése az, hogy „Üdvözöljük a szállodában”. Ez a megjelölés pedig elveszítette megkülönböztető képességét, miért is arra kizárólagos jogot alapítani nem lehet. Ezenfelül az alperes nem is a műemlék épület nevét használta, mert az a közigazgatási hatóságnál a város nevével együtt van bejegyezve, tehát úgy, mint „Qindao YING-BIN-GUAN”. Annak feltárása érdekében, hogy a reklám megtéveszti-e a közönséget, Qindao város illetékes kerületi bírósága mint perbíróság egy statisztikai intézetet rendelt ki közvélemény-kutatásra. Az ügy végül is bírói egyezséggel végződött, amelyben az alperes 106 000 yuan megfizetésére vállalt kötelezettséget. Zárójelben jegyzem meg, hogy a bíróság a per során nem a versenytörvényt, hanem a reklámtörvényt és a Polgári Jogi Alapelveket alkalmazta.

A megtévesztés formái – akárcsak más országokban – rendkívül változatosak.

Így például a Sonny Corporation of Hong-Kong hirdetése valótlanak bizonyult, mert az egyik színes televíziós készüléket azzal reklámozta, hogy az RGB Connectorral is rendelkezik, holott ilyen tartozéka nem volt.

A KA-MA-XI-PING hirdetésben elhallgatták a gyógyszer mellékhatásait. Ennek következtében, amikor azok jelentkeztek, a beteg nem tulajdonított azoknak jelentőséget, s azok kikezelésére csak jelentős késéssel került sor. A bíróság a hirdető polgári jogi felelősségét állapította meg.

Említést érdemel még a „doktori cím” használatával kapcsolatos közigazgatási határozat. A „KAI-LA lelke” megjelölésű roboráló szert a jiangsui egészségügyi újságban azzal hirdették, hogy a készítmény a gyógyszergyár hat olyan alkalmazottjának kutatási eredménye, akik külföldön szereztek doktori címet. A hirdetés közölte a kutatók nevét, életrajzi adatait, fényképeit. Utóbb megállapítást nyert, hogy az egész történet kitalált, mire Jiangsu megye közigazgatási szerve a hirdetést betiltotta, és 80 000 yuan bírságot szabott ki.

A megtévesztő reklámozás szankcióiról a versenytörvény 24. c) pontja, a reklámtörvény 37. c) pontjára való utalással rendelkezik. A kiszabható bírság legmagasabb összege 200 000 yuan. – A megkárosított fogyasztó ezen felül kárigénnyel is felléphet.

## **Zárszó**

A versenytörvény kartelljogi előírásai (monopolhelyezettel való visszaélés, versenykorlátozó hivatali visszaélés) vagy a bűncselekmény határán mozgó, néha annak minősülő tisztességtelen magatartás (üzleti titok megsértése, szerencsejáték, befeketítés stb.) véleményem szerint a Kínába exportáló magyar vállalatok nézőpontjából csak másodlagosan érdekesek.

Qiao könyvének értékes mellékterméke, hogy valamennyi kérdés tárgyalását követően egybeveti a kínai szabályozást a némettel. Ezzel egyrészt aláhúzza a párhuzamosságokat és különbségeket, s ezáltal az európai olvasó számára könnyebben érthetővé teszi a kínai versenyjogot. Ez persze a magyar olvasónak talán még hasznosabb, mint a francia vagy angol érdeklődőnek, hiszen a magyar versenyjog a két világháború között s a rendszerváltás óta ismét a német (és EK) versenyjoggal mutat fel legtöbb rokon vonást. Azt már felesleges is említeni, hogy a magyar jogászok közül kevesen tudnának egy kínai nyelven írott könyvet elolvasni

# Vagyonerőértékesítés a felszámolási eljárásokban

DR. PISKOLTI SÁNDOR

A felszámolási eljárás kulcskérdése a felszámolás alá került gazdálkodó szervezet vagyonának értékesítése. Érdemes ezért a vagyonerőértékesítésre vonatkozó – korábban igen hiányos – szabályozást áttekinteni. A hitelezők ugyanis a felszámolás során történő vagyonerőértékesítés eredményességéről remélhetik legalább részbeni – kielégítését.

*A vagyon értékesítésének folyamata viszont – hosszú időn keresztül – számtalan visszaélési lehetőséget rejtegetett elsősorban a felszámoló, esetenként – a felszámoló közreműködésével – az adós vagy egyes hitelezők számára.*

Az értékesítés során történő visszaélések lehetőségének csökkentése vagy – szándékai szerint – a visszaélések lehetőségének teljes kizárása érdekében a jogalkotó már az 1986. évi 11. sz. törvényerejű rendeletben (Ftvr.) azt az általános követelményt állította fel, hogy „A vagyontárgyakat a forgalomban elérhető legmagasabb áron kell értékesíteni”. Ebben az előírásban már – burkoltan – megjelent a nyilvánosság követelménye, amikor a „forgalomban” elérhető legmagasabb árra utalt. Ehhez a követelményhez azonban nem írt elő további biztosítékokat. Ezt a hiányt csak részben pótolta a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló 1999. évi XLIX. törvény (Csődtörvény, Cstv.), amely a forgalomban elérhető legmagasabb ár elérésének követelménye mellett – mintegy biztosítékként – most már az értékesítés nyilvánosságának követelményét kifejezetten is megfogalmazta.

A Csődtörvény módosításáról szóló 1993. évi LXXXI. törvény (Csődtörvény-Novella, Cstvn.) az előbbi szabályozáson továbbment, amennyiben előírta, hogy „a zálogjoggal terhelt vagyontárgy értékesítését első alkalommal legalább a zálogjoggal biztosított követelést elérő áron kell megkísérelni, kivéve, ha a vagyontárgy forgalmi értéke ennél nyilvánvalóan kevesebb”. A továbbiakban – az előbbi szabályozásnál részletesebben – rendelkezett az értékesítés során érvényesíthető elővásárlási jogok gyakorlásából.

„A csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló 1991. évi II. törvény módosításáról szóló 1997. évi XXVII. Törvény” (Második Csődtörvény Novella, Cstvn. 2.) az előbbi rendelkezéseken ismét, lényegesen továbbment, amennyiben – a forgalomban elérhető legmagasabb áron, nyilvános értékesítés útján történő értékesítés előírásán túlmenően – kötelezte a felszámolót, hogy az értékesítést *pályázat vagy árverés* keretében végezze. Az új rendelkezés előírta, hogy a felszámoló ezen értékesítési formáktól csak akkor tekinthet el, ha ahhoz a hitelezői választmány hozzájárul, vagy ha az így várható bevételek nem fedeznék az értékesítés költségeit, illetve ha a várható bevételek és az értékesítés előre látható költségei közötti különbség 100 000 forintnál

---

Dr. Piskolti Sándor, ügyvéd.



kevesebb lenne. Ezekben az esetekben „a felszámoló az értékesítés egyéb nyilvános formáját is alkalmazhatja a kedvezőbb eredmény elérése érdekében”.

A törvény indoklása szerint: „A törvény gyökeresen átalakítja a felszámolási vagy értékesítésének szabályait. Szakítva a meglehetősen liberális szabályokkal, melyek csak a nyilvános értékesítés kötelezettségét írják elő, kötelezővé teszi a pályázatot vagy az árverést az adós vagyonának értékesítése esetében. A törvény mind az ingó, mind az ingatlan vagyon tekintetében előírja, hogy azok csak pályázat vagy árverés keretében értékesíthetők. A törvény csak a fontos garanciális szabályokat rögzíti mindkét értékesítési forma esetében... Egyébként a felszámolóra bízva, hogy milyen konkrét feltételek mellett értékesíti a vagyont.”

Ha figyelembe vesszük, hogy a felszámolási eljárások első szabályozása már 1986. szeptember hó 2. napjától hatályos és a Cstv. 1992. január 1. napjával, a Cstvn. 1993. szeptember 3. napjával, a Cstvn. 2. pedig csak 1997. augusztus 6. napjával lépett hatályba, akkor kitűnik, hogy milyen hosszú időn keresztül nélkülözte, vagy részben nélkülözötte a felszámolási eljárásokban történő vagyonértékesítés a visszaélések lehetőségét kizáró, legalábbis korlátozó előírásokat, garanciákat.

A hivatásuk magaslatán álló felszámolók a felszámolásra vonatkozó hiányos jogi szabályozás ellenére már 1988. január. 1-jétől segítséget kaphattak az ekkor hatályba lépett, a versenytárgyalásról szóló, 1987. évi 19. sz. törvényerejű rendelet (VI. tvr.) rendelkezéseiből, az ugyanis körülírta a „kiíró” és az „ajánlattevő” fogalmát, részletesen előírta a versenytárgyalási felhívás, valamint versenytárgyalási ajánlat tartalmi kellékeit, továbbá a versenytárgyalási biztosíték nyújtásának, visszavonásának, illetve elvesztésének szabályait. A jogalkotónak tehát a felszámolásra vonatkozó szabályozásokba egyszerűen át kellett volna vennie ezeket a szabályokat, vagy legalábbis kötelezni kellett volna a felszámolókat a versenytárgyalásra vonatkozó előírások megfelelő alkalmazására a vagyonértékesítés során.

A tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. sz. törvény 1997. január 1-jével – sajnálatos módon – hatályon kívül helyezte a versenytárgyalásról szóló 1987. évi 19. sz. törvényerejű rendeletet anélkül, hogy annak előbb idézett – és a felszámolás alatti vagyonértékesítés során hasznosítható – szabályozását a jogalkotó a Cstv.-be átemelte volna.

A Vt. tvr. előírásai szerint a versenytárgyalási felhívásnak tartalmaznia kellett különösen:

- a szolgáltatás pontos meghatározását, ideértve annak műszaki, kereskedelmi, jogi feltételeit is;
- a teljesítés helyét és legkésőbbi határidejét;
- az ellenszolgáltatással kapcsolatos kikötéseket és feltételeket;
- az ajánlatok benyújtására, felbontási helyére és idejére, valamint az elbírálásra vonatkozó időpontokat és szempontokat.

A Vt. tvr. a továbbiakban részletesen tartalmazta az ajánlatkészítéshez szükséges dokumentációra, annak a pályázó rendelkezésére bocsátására vonatkozó, valamint az ajánlatok benyújtási időpontjának kitűzésére vonatkozó előírásokat.

A Vt. tvr. előírásai az előzőekhez hasonló részletességgel szabályozták a versenytárgyalási biztosíték, valamint a versenytárgyalási ajánlat feltételeit is.

A Cstvn. 2. a pályázat útján történő értékesítés feltételeit illetően a következőket írja elő:

- a pályázati felhívásnak tartalmaznia kell
- az értékesítésre kerülő vagyon megjelölését,
- az értékesítés feltételeit,
- az ajánlatok benyújtásának formáját, időpontját, az átvétel és az elbírálás módját,

– a részletes pályázati feltételeket tartalmazó dokumentum átvételének és az információ kérésének módját.

Amint látható, a versenytárgyaláson történő értékesítés, illetve a pályázat útján történő értékesítés előbb idézett szabályai – lényegüket tekintve – megegyeznek.

Új szabályok viszont:

– a nyilvános pályázati felhívást a Cégeközlönyben kell közzétenni a pályázatok benyújtására megállapított időpontot legalább 15 nappal megelőzően;

– a felszámoló az ajánlatok felbontását közjegyző jelenlétében köteles lefolytatni;

– a közjegyző az eljárásról jegyzőkönyvet készít;

– a felszámoló a pályázat értékelését és annak eredményét jegyzőkönyvbe foglalja, amelyet megküld a választmánynak.

További előírás, hogy

– a felszámoló a pályázatot megfelelő ajánlat hiányában eredménytelennek nyilváníthatja, és új pályázatot írhat ki;

– ha több megfelelő, azonos értékű (a vételár vonatkozásában legfeljebb 10 százalékkal eltérő) pályázat érkezik, a felszámoló köteles a pályázók között nyilvános ártárgyalást tartani, melynek feltételeit az ártárgyalás megkezdését megelőzően a felekkel közölnie kell.

A Cstvn. 2. az árverés útján történő értékesítés feltételeit illetően a következőket írja elő:

az árverési hirdetményben fel kell tüntetni

– az adós nevét és székhelyét;

– az árverés helyét és idejét;

– az árverésre kerülő vagyontárgyakat és becsértéküket;

– ingóság árverése esetén azt, hogy az ingóságot az árverés előtt hol és mikor lehet megtekinteni;

– ingatlan árverése esetén az ingatlan-nyilvántartási adatokat, az ingatlan tartozékait, épületnél jellemző sajátosságokat, továbbá beköltözhető vagy lakott állapotát, az árverési előleg összegét és az egyéb lényeges körülményeket.

Az előírásokra a továbbiakban különböztetnek ingatlanra, valamint ingóságra vonatkozó árverés között és ezek szabályait külön-külön összefoglalják.

Az árverésnél is szabály, hogy „A felszámoló az árverést közjegyző jelenlétében köteles lefolytatni, a közjegyző az árverésen jegyzőkönyvet készít, amelyről az árverési vevőknek másolatot kell adni”.

Ha – a versenytárgyalásra vonatkozó, illetve a pályázat útján történő értékesítésre vonatkozó fenti összevetéshez hasonlóan – összevetnénk a Cstvn. 2. szerinti, a felszámolás alatti vagyon árverés útján történő értékesítésére vonatkozó, valamint a bírósági végrehajtásról szóló 1994. évi LIII. évi törvény (Vht.) (korábban: az 1979. évi 18. sz. tvr.) szerinti, az ingó és az ingatlan árverés útján történő értékesítésére vonatkozó szabályokat, akkor azt látnánk, hogy mindkét szabályozás – a lényeges feltételeket, követelményeket, előírásokat illetően – azonos.

Nem érthető, hogy 1986 vagy legalábbis 1991 óta miért kellett várni annak kötelező előírásával, hogy a felszámolás alá került gazdálkodó szervezet vagyonát (a pályázat útján történő értékesítés mellett) a Vht. vonatkozó rendelkezéseinek megfelelő alkalmazásával – árverés útján kell értékesíteni.

# Az új Gt. külföldieket érintő szabályairól

SZEGEDINÉ DR. SEBESTYÉN KATALIN

Magyarországi befektetések során a külföldiek – vagyis a devizajogszabályok alapján külföldinek minősülő természetes és jogi személyek, valamint egyéb jogképes külföldi szervezetek – jogi helyzete az új Gt. szabályai alapján már teljes mértékben azonos a belföldi befektetők jogi helyzetével. Így az egyenlő elbánás elvét az új társasági törvény, az egész szabályrendszerében, végig biztosította a hatálya alá tartozó szervezetek vonatkozásában.

## 1. Az összhangba hozatali kötelezettség alól felmentett társaságok

A külföldieket közelebbről is érintő egyes rendelkezések számbavétele előtt célszerű a figyelmet ráirányítani egy sajátos átmeneti szabályra, amely ugyancsak a külföldieket érinti, bár kétségtelenül azoknak csak egy szűkebb csoportját. Ez a Gt. 301. § /2/ bekezdésében megfogalmazott rendelkezés, amely az új törvényre vetítve megismétli a korábbi Gt. által egy különleges helyzetű társasági csoportra megállapított átmeneti szabályát.

A korábbi Gt. 332. § /1/ bekezdése szerint az 1989. január 1-jén, a törvény hatálybalépésekor működő rt.-k és kft.-k kötelesek voltak a létesítő okiratukat 1989. december 31-ig összhangba hozni a régi Gt. előírásaival.

A régi Gt. 332. § /3/ bekezdése szerint viszont azoknak a részben vagy egészben külföldi érdekeltségű rt.-knek és kft.-knek, amelyek nemzetközi szerződésen alapultak, vagy amelyeket 1950. január 1-je előtt alapítottak, *nem kellett módosítaniuk a létesítő okiratukat*, hanem változatlan formában működhettek tovább.

A törvényileg biztosított lehetőség ellenére is voltak azonban olyan társaságok, amelyek a régi Gt. 332. § /1/ bekezdése alapján összhangba hozták a létesítő okiratukat az akkor újnak minősült régi Gt.-vel. Kis számban viszont még mindig maradtak olyan társaságok, amelyek a 332. § /3/ bekezdésének fentebb hivatkozott engedélye alapján nem hozták összhangba a létesítő okiratukat a régi Gt.-vel. Ezekkel a társaságokkal kapcsolatban már annak idején felmerült a gyakorlatban az a kérdés, hogy milyen jogszabályok alapján folytathatják a működésüket. A régi Gt. szabályai a felmentés miatt nem vonatkoztak rájuk. Az alapításukkor hatályos kereskedelmi törvény pedig, a régi Gt. hatályon kívül helyező rendelkezése miatt, szintén nem lehetett irányadó ezekre a cégekre.

Ebben a bizonytalan jogi helyzetben a Legfelsőbb Bíróság, a G.törv. 31481/91/4 számú döntésében olyan iránymutatást adott, hogy az ilyen társaságok kizárólag a saját

---

*Szegediné Dr. Sebestyén Katalin*, ny. megyei bírósági tanácselnök.

létesítő okiratuk alapján működhetnek. A létesítő okirat ugyanis mindig meghatározza a társaság működési rendjét. Olyankor pedig, amikor a létesítő okiratban korábban hatályon kívül helyezett törvény rendelkezéseire van utalás és ezeket az utalás miatt alkalmazták, akkor ezek nem mint jogszabályok, hanem mint a létesítő okirat részei kerülnek alkalmazásra.

Felmerült ezekkel a társaságokkal kapcsolatban az is, hogy az összhangba hozatalra rendelkezésre álló idő után módosíthatják-e, a régi Gt. szerint, az alapszabályukat. Összhangba hozatal hiányában ugyanis nem élhettek a Gt. által bevezetett és a Kt.-hoz képest új jogintézményekkel (így például dolgozói részvény kibocsátásával, átalakulással stb.)

Erre a kérdésre a gyakorlat többsége igenlő választ adott. A régi Gt. 332. § /1/ bekezdésében megállapított összhangba hozatali kötelezettség határideje ugyanis nem vonatkozott ezekre a társaságokra, mivel maga a módosítási kötelezettség sem volt irányadó rájuk. A Gt. szabályaira való bármikorori áttérésüket viszont nem tiltotta a törvény. Az új jogintézmények alkalmazásának a szükségessége pedig a működés során akármikor felmerülhetett. Ezért a Gt. szabályaival való összhangba hozatal lehetőségének kihasználása nyitott volt ezek előtt a társaságok előtt.

Az új Gt. 301. § /2/ bekezdése, a szabály tartalmát illetően, nem hozott változást a régi Gt. 332. § /3/ bekezdéséhez képest. Ezért a Gt. 299. § /2/ bekezdésének a módosítási kötelezettsége nem vonatkozik azokra a működő, részben vagy egészben külföldi érdekeltségű rt.-kre és kft.-kre, amelyek nemzetközi szerződésen alapulnak, vagy amelyeket 1950. január 1-je előtt alapítottak. A felmentés folytán ezeket a társaságokat nem terheli a tőkekiegészítési kötelezettség sem, s a működésük során az új Gt. tőke-megfelelési előírásaira sem kell figyelemmel lenniük.

A Gt. 301. § /2/ bekezdése alapján ezeknek a társaságoknak a jogi helyzete teljes mértékben azonos a korábbi Gt. 332. § /3/ bekezdés alapján működő társaságok jogi helyzetével. Ezért az annak alapján kialakult gyakorlat, illetve a hivatkozott legfelsőbb bírósági állásfoglalás, szerintem, változatlanul irányadó rájuk. Ezért a működésük során, ha szükségesnek tartják, bármikor át is térhetnek az új Gt. hatálya alá.

## 2. Az új Gt. személyi hatályáról

A Gt. 3. § /1/ bekezdése egyértelműen felsorolja a gazdasági társaság alapítására, valamint a már működő társaságban tagsági, részvényesi részesedésszerzésre jogosultak körét.

Eszerint gt. alapítására és részesedés szerzésére külföldi és belföldi jogalany egyaránt jogosult. A magyarországi székhelyű társaságokra pedig, függetlenül attól, hogy belföldi vagy külföldi az alapító, illetve működés során a részesedésszerző, teljes terjedelmében alkalmazni kell a társasági törvény rendelkezéseit.

Ez alól azonban az új Gt. 5. §-a egy kivételt is megállapít. Ez a szakasz ugyanis kiemeli azt, hogy nemzetközi szerződés, a külföldiek gt.-ben való részvételére, a társasági törvénytől eltérő szabályokat is megállapíthat. Továbbá, hogy külön törvények gazdaságpolitikai megfontolásokból szükséges speciális szabályokat állapíthatnak meg.

A korábbi Gt. vitatott megoldásával ellentétben már egyértelműen vonatkoznak a külföldiekre a Gt. új konszernjogi szabályai is. A konszernhelyzetben egyébként mindig több jogalany érintett, kettő azonban feltétlenül szükséges hozzá. Mégpedig úgy, hogy az egyik jogalany befolyásoló helyzetbe kerül, mivel kisebb vagy nagyobb mértékben képessé válik a másik befolyásolt jogalany üzletpolitikájának a megragadására és az irányítására.

A konszern mint társasági jogi jelenség a befolyásoló és befolyásolt helyzetekben különböző viszonylatokat szabályozhat. A korábbi Gt. rendelkezései befolyásoló és befolyásolt pozícióban kizárólag csak a részvénytársaságokat szabályozta. Emiatt a korábbi törvény az egész konszernjogi kérdéskört a részvénytársaságról szóló VII. fejezet 7. címe alatt helyezte el. Kifejezve a szerkezettel is azt, hogy a konszernhelyzet csak és kizárólag a részvénytársaságok egymás közti vonatkozásában merülhet fel. A befolyásszerzést így a törvény csak részlegesen és korlátozottan szabályozta. Azért részlegesen, mert ezeket a kérdéseket csak az rt.-k viszonylatában szabályozta és azon belül is kizárólag a részvényvásárlással történő befolyásszerzésről határozott meg szabályokat.

A korábbi rendezés korlátozott is volt, mert csak a közvetlen részesedés szerzését szabályozta, míg a közvetett szerzésre nem volt figyelemmel. (Emiatt viszont a közvetett szerzésen keresztül könnyen kikerülhetővé váltak ezek a konszernjogi előírások. Így például egy rt. által alapított egyszemélyes kft. a konszernjogi szabályok alkalmazása nélkül is befolyásoló helyzetbe kerülhetett egy rt.-nél. Ilyen módon pedig az egyszemélyes kft.-n keresztül a kft.-t alapító részvényes már irányíthatta a másik kiszemelt részvénytársaságot, illetve annak üzletpolitikáját.) Az új Gt. viszont a részesedésszerzők, vagyis a befolyásoló jogalanyok körét jelentősen kiszélesítette. A Gt. 288. § /1/ bekezdéséből következően ugyanis befolyásoló társaság már nem csak az rt. lehet, hanem a Gt. 3. § /1/ bekezdésében felsorolt valamennyi jogalany. Ezért a belföldi és külföldi természetes és jogi személyek, jogi személyiség nélküli társaságok, vagyis mindazok, akik gazdasági társaság alapítására és gazdasági társaságban való részesedés szerzésére jogosultak, befolyásoló jogalanyokká válnak, ha elérik a Gt. által megállapított mértékű részesedést a befolyásolt társaságokban (kft.-kben vagy rt.-kben).

A társasági törvény, főszabályként, továbbra is a közvetlen szerzéssel történő befolyásolást vonja a konszernjogi szabályok hatálya alá. Ez alól azonban a 288. § /2/ bekezdése egyetlen kivételt megállapított, amikor is a közvetett szerzésre is kiterjesztette ezeket az előírásokat. Az új szabály szerint ugyanis az egyszemélyes gt. befolyásszerzését az új Gt., a 3. § /1/ bekezdésében felsorolt jogalany befolyásszerzésének tekintette. Ezért a gazdasági társaság alapítására jogosult jogalanyok által létesített egyszemélyes gt. részéről való részesedésszerzést az alapító részesedéseként kell értékelni. Emiatt pedig ilyenkor a közvetett szerzésre is irányadókká válnak a konszernjogi szabályok.

A korábbi Gt. alapján a gyakorlatban és a jogi irodalomban egyaránt folyamatos vita tárgya volt a konszernjog személyi hatálya. Ezen belül is elsősorban az, hogy a Magyarországon bejegyzett rt.-k mellett a külföldön nyilvántartásba vett részvénytársaságokra is kiterjednek-e ezek a szabályok. A jogi irodalmi publikációk egyik részében olvasható vélemények szerint a konszernjogi szabályokat csak a Magyarországon bejegyzett részvénytársaságok egymásban történő részesedésénél lehetett alkalmazni. Más vélemények szerint viszont ezek a szabályok a külföldön nyilvántartásba vett rt.-k magyarországi rt.-kben való részesedésszerzésére is kiterjedtek. Legfelsőbb bírósági döntés azonban a vitás kérdésben nem született, így a gyakorlatban maradt az egyet nem értés és a bizonytalanság.

Az új Gt. viszont már megoldotta ezt a hosszú, vitás kérdést. Az új szabályozás az anyai kör változásának a tükrében azt jelenti, hogy ha egy belföldi vagy külföldi természetes vagy jogi személy vagy jogi személyiségű társaság a befolyásolható rt.-ben vagy kft.-ben a törvényben megállapított mértékű szavazati joggal való részesedést szerez, alkalmazni kell a Gt. XIV. fejezetében meghatározott konszernjogi előírásokat. Így befolyásoló jogalany, a belföldi mellett, egyértelműen már külföldi is lehet.

Ezzel ellentétben a befolyásolt, vagyis az ellenőrzött társaság már kizárólag csak a Magyarországon székhellyel rendelkező és Magyarországon bejegyzett rt. vagy kft. lehet.

A Gt. 288. § /1/ bekezdése kimondja azt is, hogy konszernhelyzet csak működés során alakul ki. A befolyás szerzését megállapító fogalmi szabály ugyanis kizárólag a működés során történő részesedés szerzését vonja a hatálya alá. Ez pedig azt jelenti, hogy a kft. és az rt. alapításánál, a tulajdoni aránytól függetlenül, a 288. § /1/ bekezdés előírásából következően nincsen konszernhelyzet. Ezzel összefüggésben azonban ki kell emelni a Gt. 297. §-ának a kivételi szabályát. Eszerint ugyanis a Gt. XIV. fejezetéből a 294. §-t és a 296. § /1–3/ bekezdésének a rendelkezéseit, a kft.-nél és az rt.-nél akkor is alkalmazni kell, ha a kft. tagja, illetve az rt. részvényese már az alapításkor rendelkezik a szavazatoknak legalább a felével, illetve a háromnegyedével.

A Gt. 288. § /2/ bekezdésében írt, fentebb részletezett közvetett szerzési szabály pedig a külföldiek vonatkozásában, szerintem, azt jelenti, hogy ha például egy külföldi egyéni vállalkozóként (mivel erre az 1990. évi V. törvény módosítása 1998. február 1-jétől lehetőséget adott) egyszemélyes kft.-t létesítene, akkor ennek a kft.-nek magyarországi rt.-ben vagy kft.-ben történő befolyásszerzését az alapító részesedésszerzéseként kellene értékelni. Ha viszont ugyanez az egyszemélyes kft. külföldön, külföldi székhelyű rt.-ben vagy kft.-ben szerezne befolyást, úgy azt a Gt. 288. § /2/ bekezdése alapján már nem kellene az alapító részesedésszerzéseként figyelembe venni.

### **3. Részvényszerzési lehetőség**

A magyarországi gazdasági társaságok külföldi tagjainál az új Gt. feloldotta a korábbi Gt. által bevezetett és fenntartott korlátot a bemutatóra szóló részvényekkel kapcsolatosan. A régi Gt. eredeti szabálya szerint ugyanis, a befektetési törvénnyel összhangban, a külföldi nem szerezhett bemutatóra szóló részvényt, majd az 1992-es Gt. novella szerint megszerezhetette ugyan a külföldi a bemutatóra szóló részvényt, de azt három hónapon belül névre szóló részvénné kellett átalakíttatnia. Az új Gt. viszont már nem tartalmaz a külföldiek vonatkozásában a belföldiektől eltérő szabályt a bemutatóra szóló részvényről. Ezért a külföldiek a belföldiekkel azonos módon szerezhetik meg ezt a részvénytípust is és gyakorolhatják azzal részvényesi jogaikat.

### **4. Az egyszemélyes kft.-k és rt.-k tisztségviselőire vonatkozó szabály**

Az egyszemélyes kft.-k és rt.-k vezető tisztségviselőire, illetve FB tagjaira vonatkozó speciális összeférhetlenségi szabály – Gt. 172. § /3/ bekezdés és 270. § /2/ bekezdés – a Ptk.-val való szoros jogszabályi összefüggés miatt, bizonyos értelemben nem azonos tartalommal érvényesül a belföldi és a külföldi gt.-tagok esetén. A törvény hivatkozott 172. § /3/, illetve 270. § /2/ bekezdése szerint ugyanaz a személy nem lehet egyidejűleg a tag, illetve a részvényes vezető tisztségviselője vagy FB tagja az egyszemélyes kft.-nél, illetve rt.-nél, ha a tag vagy a részvényes egyúttal gazdálkodó szervezet.

A Gt., a hivatkozott szabályában, tiltja az alapítói és a tisztségviselői pozíciók összefonódását. A gazdálkodó szervezet tartalmát azonban a jogszabályhely külön nem határozza meg, emiatt arra mint nem szabályozott kérdésre a Gt. 9. § /2/ bekezdésének utaló rendelkezése alapján belépnek a Ptk. előírásai.

A Ptk. 685. § c. pontja szerint gazdálkodó szervezet: „az állami vállalat, az egyéb állami gazdálkodó szerv, a szövetkezet, a gazdasági társaság, a közhasznú társaság, az egyes jogi személyek vállalata, a leányvállalat, a vízgazdálkodási társulat, az erdőbirtokossági társulat, továbbá az egyéni vállalkozó...”

A gazdálkodó szervezet azonban mint jogi kategória a Ptk. szabálya alapján csak magyarországi jogalanyokra terjed ki. A Gt. 172. § /3/ és 270. § /2/ bekezdését ezért a külföldi egyszemélyes társaság tulajdonosaira és tisztségviselőire csak akkor kell alkalmazni, ha az egyszemélyes gt. tulajdonosa tagja vagy részvényese magyarországi székhelyű gazdálkodó szervezet. Így a külföldi székhelyű szervezet részesedésszerzése esetén már nem kell alkalmazni a hivatkozott társasági jogi összeférhetlenségi szabályt.