

**FARKAS FERENC\***  
**TÓTH ERIKA\*\***

## **THE DIVERSITY OF EUROPEAN CULTURAL VALUES IN BUSINESS**

### **1. INTRODUCTION**

Since the foundation of the European Coal and Steel Community in 1951 Europe's dream was to maintain peace between the states. The economic integration of the member states, starting with the foundation of the European Economic Community has deepened these integrational tendencies and contributed to the ongoing economic development of the region. The liberation of foreign direct investment flows among the states helped the better distribution of resources and lead to the wide-spread of multinational companies.

From a microeconomic point of view, skilled and satisfied employees have always been a key asset for the success of business. This is not different in the case of multinational companies, but their attempt to capitalize on economies of scale and the better distribution of their assets may fail because of the increased risks stemming from the multinational and multicultural environment. These companies need to face higher risks because of different governmental regulations, different costumes in work schedule, employee satisfaction, working conditions and work moral. To be able to combine the parent company's and the host organization's cultures and to exploit their advantages, multinationals increasingly use expatriates – managers on

---

\* Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Vezetés és Szervezés Tanszék, tanszékvezető egyetemi tanár; Mesterképzési Programok – igazgató.

\*\* A Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karán 2006-ban szerzett diplomát az EU gazdaság szakirányon, PhD-hallgató Hollandiában.

foreign assignments – to build bridges between the organizational units and collect, combine and redistribute knowledge among them.

Unfortunately however, statistical data show that the majority of foreign assignments fail due to different factors. The costs related to a foreign assignment are three-four times as much as a manager's salary, therefore a potential failure could seriously affect the company. Among the most important factors of failure, the inability to adjust to the new cultural and business environment has always had an outstanding position. Therefore, experts highly emphasize to incorporate lessons about cultural differences into the training programme of expatriate managers.

In Europe the situation is even more complex since the continent comprises of several small states with completely different historical and cultural backgrounds. Euro-managers therefore need to be well prepared to cope with the requirements of different cultures and find the way of combining cultural features in order to manage people in an inter-European context.

The European Union was planning to promote this type of cultural integration of businessmen when it launched its project „The cultural values of business in Europe” within the framework of the Leonardo Da Vinci programme in 2004. With the cooperation of eleven organizations in five countries the EU targeted to create a training methodology for European managers to learn about other European business environments. We had the opportunity to assist the project's development on the behalf of the project's Spanish partner, Albatros and Deltha Consulting S. L. where one of team-member was working as a trainee in 2005/2006.

The coordinator of the project was KTU Economics and Management Faculty (Lithuania) and the participants were Abif (Austria), ISOB (Germany), Albatros and Deltha Consulting S. L. (Spain), Diakrisi (Greece), Idec (Greece), Cesia (Italy), Training 2000 (Italy), Kaunas Chamber of Commerce, Industry and Ceafsts (Lithuania), Kaunas College (Lithuania) and Vilnius College (Lithuania). The main concept of the project was to identify inter-European cultural differences in enterprises and to implement common values in the context of European social and economic integration by creating guidelines for the development of businessmen's cross-cultural education and thus lessening conflict situations arising from cross-cultural contradictions.

Forty-two companies in five European countries (Austria, Greece, Italy, Lithuania and Spain) were being interviewed, targeting both managers and subordinates with the questionnaires. The results were many times surprising – as the project includes Mediterranean, Eastern and German speaking countries, the variety in differences is rather large. Therefore, expatriates – and first of all, euro-managers – can capitalize on the use of the findings, lessening their time of adjustment to the target culture. The complete document including different theories of cultural development and presenting the outcomes and results together with the whole project's description has been published by Kauno technologijos universitetas. In this article we would only like to present the analyzed dimensions and summarize briefly the main findings, and show that this information can be crucial for the success of inter-European managers.

## 2. PRINCIPLES OF THE MODEL FORMATION

The aim of the research was to collect European business values, compare and categorize them and make the results available for all businessmen in the form of a handbook to speed up business development by eliminating problems and conflicts arising from cross-cultural contradictions. It was impossible to cover all cultural values, therefore those areas of Human Resource Management were selected in which cultural differences are the most common.

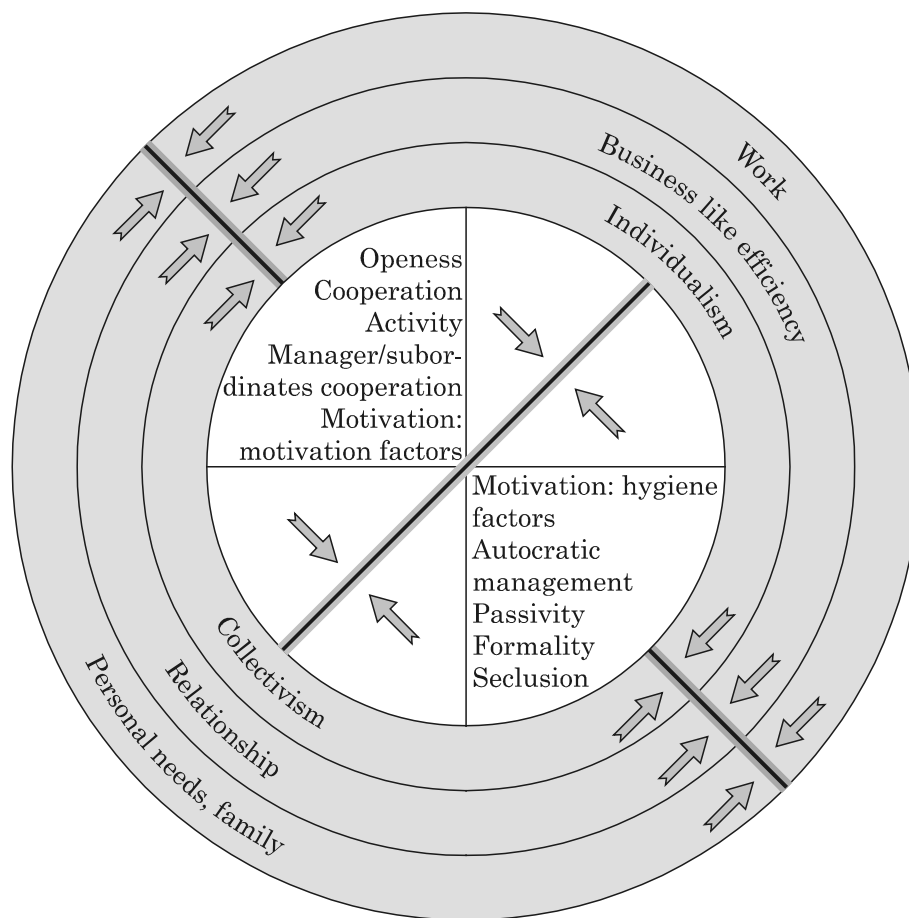


Figure 1  
The theoretical model of business cultural values in Europe<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Source: KTU et al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 12.

The theoretical model consists of eight parts, each of them covering opposite features of organizational culture. Five of them reflect to the orientation of management (openness – seclusion; cooperation – formalization; activity – passivity; leader-subordinate cooperation – autocratic management and motivation by hygiene factors or „higher” motivational tools) and three (business-like efficiency – relationships; collectivism – individualism; and work – personal needs, family) reflect more the orientation to human relations. However, naturally these two dimensions influence each other and they are all interrelated when dealing with business management.

### **3. THE DIMENSIONS OF THE MODEL**

#### ***3.1. Orientation to relationship and business-like efficiency***

Orientation to business efficiency describes a culture in which the main attention is paid to efficient work, results and task fulfillment. In a culture oriented to relationships the work atmosphere, the quality of organizational ambience is emphasized. According to universal literature Northern and Germanic Europe's and Great Britain's culture is assumed to be oriented more to business-like efficiency, East Europe and the Mediterranean countries to moderate business-like efficiency and Asian cultures to relationships. But of course, we need to consider these dimensions as a continuum, so all cultures employ practices to enhance both dimensions. In a stable environment the orientation to business-like efficiency dominates because tasks and results are emphasized. However, in a dynamic environment where exists a considerable technological and economic dependence, relationships must be valued as a base of confidence and cooperation and as an inevitable prerequisite for the solution of complex problems. Business-like efficiency can be positively implied as a way to create good technical and organizational conditions, increasing employees' self-consciousness and responsibility and to help them to identify themselves with the tasks. But in our globalized, rapidly changing world, relationships must be also emphasized. So an orientation to business-like efficiency based on good relationships could be the optimum solution.

#### ***3.2. Orientation to collectivism – individualism***

Individualism is usually described as an emotional independence from the organization, rendering priorities to individual objectives and solutions. In countries of individualized culture the employees' consciousness and mobility is high, conditioning the organization's efficiency. However, collective cultures, usually described with the employees' dependence to the company where everyone makes his contribution according to one's possibilities, and where common responsibility prevails, are also considered ineffective because of depersonalization tendencies. So again individualism combined with collectivism is the optimum situation.

### ***3.3. Orientation to work – personal needs, family***

Here the question is how personal life influences the individual's work activity and how work activity affects personal life. From the organizational point of view, a strong orientation of employees to work is desired. This can be achieved by challenging tasks, in which the employee is able to use his skills; desirable career perspectives and good organizational climate. But if carried to its extreme it can lead to dissatisfaction, a „burn-out” syndrome and health problems. So a balanced attitude is necessary, allowing the employee to live a complete life, to realize both his personal and professional goals when simultaneously contributing to the successful organizational activities.

### ***3.4. Orientation to formality – cooperation***

Cultures oriented to formalities are characterized by formal rules, a number of procedures regulating the employees' work and plan fulfillment, strict hierarchy and official policies. Formality is often welcomed since it contributes to efficiency and supplies standardized production, coordinates tasks, functions and employees. In a dynamic environment however, it often proved to be an obstacle of innovations and initiatives. In order to establish a flexible working environment that encourages knowledge creation a balance should be found here again.

### ***3.5. Orientation to openness – seclusion***

Here the dilemma concerns the relationship between the organization and the environment. Organizations with open cultures have a friendly attitude to changes and the companies recognize and react to new challenges before they start to influence them. Cultures favoring seclusion pay more attention to „internal” problems and have a hostile attitude towards changes, trying to avoid them in all cases. In a rapidly changing world openness became a minimum requirement for companies to survive in an international environment.

### ***3.6. Orientation to leader-subordinate cooperation – autocratic management***

The question is here whether large authority distance is characteristic in the given culture. Small authority distance is marked with decentralization, a plain hierarchy structure, insignificant difference in payment, no status difference. An autocratic culture is centralized, directed by methods and means and subordination prevails. Although it can be stated that effective work can in the long term only be achieved with low power distance because this leads to the increased satisfaction of employees, one must not forget that changes without stability lead to chaos, therefore a balance is required.

### ***3.7. Orientation to activity – passivity***

This dimension examines whether people in the culture are reactive, fatal and passive observers of the organizational development processes or they are proactive and able to recognize opportunities. Learning-oriented cultures are characterized by

active employees who want to learn and develop more competencies. Activity is an inevitable prerequisite of innovation and the establishment of learning organizational strategies.

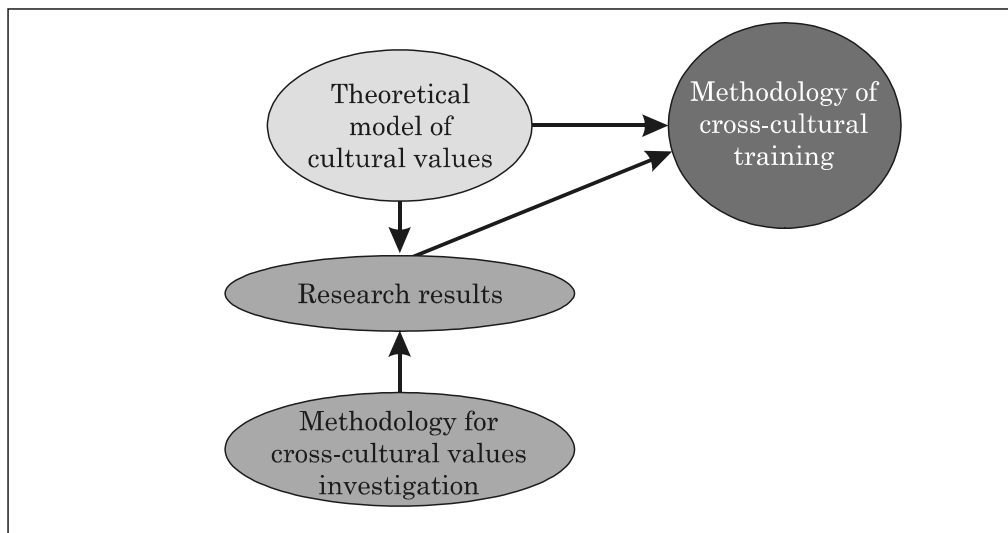
### **3.8. Orientation to motivation – hygiene factors**

According to MASLOW's need pyramid we can differentiate higher and lower motivation factors, the latter also called hygiene factors. Higher motivation factors are among others recognition, career prospects, self-realization while lower factors are payment and the basic working conditions. Since European countries in general have already reached high and medium levels of development, and have deep cultural and economic traditions, higher motivation factors are the best incentives in work.

## **4. THE RESEARCH**

The research activity consisted of three basic, logical steps:

1. The identification of cross-cultural differences in the investigated European enterprises
2. The elaboration of a comparative analysis of cross-cultural values in business by defining cultural similarities and differences
3. On the basis of the analysis of differences in cultural values indicating guidelines for businessmen



*Figure 2*  
*The logical scheme of the research<sup>1</sup>*

The research aimed to avoid the following mistakes often seen in cross-cultural studies:

<sup>1</sup> Source: KTU et. al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 26.

- Limited number of countries involved. Previous reviews on cross-cultural research show that most studies analyzed Western European and Japanese cultures and forgot locations as Eastern Europe. In this research involving Lithuania means a new approach discovering cultures we still only know a very little about. However, my opinion is that Eastern cultures still differ seriously due to their different ways of historical development, therefore the involvement of more countries of the region could be of advantage in future research directions.
- Bias toward studying large companies. Most international and cross-cultural studies were conducted analyzing large firms whereas this research aimed to analyze smaller companies.
- Reliance on a single organizational level. Most studies rely on responses from a single organizational level – managers or subordinates. This research investigates both parties' perceptions.

As we mentioned before, the research was conducted in five European countries: Austria, Greece, Italy, Lithuania and Spain, 715 employees in 42 enterprises were interviewed. Their structure is illustrated on the Table 1.

*Table 1*  
*Structure of respondents<sup>1</sup>*

	Austria	Greece	Italy	Lithuania	Spain
Investigated enterprises	8	4	10	10	10
Total investigated respondents	44	105	260	370	36
therein:					
managers	14	34	10	72	15
subordinates	30	71	250	298	21

Only national enterprises were surveyed in the countries because of the assumption that national enterprises demonstrate the national culture's peculiarities better, reflecting the country's social, economic, political and technological development in the organizational culture. Despite of this, we think, it could be also worth to enlarge the scope of the examination on companies being acquired by a foreign company and see how organizational culture has changed in the mixed presence of the two cultures. This is a remark on further research directions.

The inclusion of Lithuania helped to broaden findings also for the Eastern European region. In order to avoid the second problem mentioned, above 90% of the surveyed enterprises are small and medium-size companies. This means, they employ up to 250 employees due to current EU regulations. Furthermore, both managers and subordinates have been interviewed to receive a complete overview of culture's manifestation in the organizational context.

Standardized questionnaires were used in order to facilitate the comparison of data collected in different countries. They comprised from a general part – asking

<sup>1</sup> Source: KTU et. al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 28.

statistical information about the respondent – and the main part where employees' opinion was asked about business cultural values. The main topics of the questions are listed in the *Table 2*.

*Table 2*  
*Dimensions and their characteristics<sup>1</sup>*

1. Orientation to relationship – business like efficiency	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• trust</li> <li>• good work climate</li> <li>• friendship</li> <li>• enterprises like one family</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• purposeful aspiration</li> <li>• orientation on results</li> <li>• efforts and devotion</li> <li>• organizational and technical dimension</li> </ul>
2. Orientation to individualism – collectivism	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• emotional independence from the organization</li> <li>• priorities to individual objectives and solutions</li> <li>• individual responsibility and freedom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• identity with the enterprise</li> <li>• priorities to group objectives and solutions</li> <li>• group responsibility</li> </ul>
3. Orientation to personal needs-family, work	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• family</li> <li>• health</li> <li>• leisure time</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• career</li> <li>• professional development</li> <li>• obligations at work</li> </ul>
4. Orientation to cooperation – formality	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• decentralized management</li> <li>• management by objectives</li> <li>• control of results</li> <li>• situational way of information transmission</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• centralized management</li> <li>• written instruction</li> <li>• control of work process</li> <li>• standardized information transmission</li> </ul>
5. Orientation to openness – seclusion	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• focus on external requirements</li> <li>• friendly attitude to changes</li> <li>• flexibility</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• focus on internal factors</li> <li>• unfriendly attitude to changes</li> <li>• stability</li> </ul>

<sup>1</sup> Source: KTU et. al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 30.



*Table 2 (continued)*  
*Dimensions and their characteristics*

6. Orientation to manager/subordinate cooperation – autocratic management	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• involvement of subordinates in a decision-making process</li> <li>• manager – leader</li> <li>• delegation of task</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• hierarchy subordination between the manager and subordinate</li> <li>• subordinate like executor</li> </ul>
7. Orientation to activity – passivity	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• development of future competences</li> <li>• readiness to learn</li> <li>• innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• focus on present competences</li> <li>• avoidance of risk</li> <li>• passive observance of the events</li> </ul>
8. Orientation to motivation – hygiene factors	
focus on <ul style="list-style-type: none"> <li>• application of your own potential</li> <li>• promotion possibility</li> <li>• self-respect and achievements</li> </ul>	focus on <ul style="list-style-type: none"> <li>• salary</li> <li>• social guaranties, security feeling</li> <li>• good working conditions</li> </ul>

In each dimension ten statements were formulated, providing the possible answers „yes, agree”, „partially agree” and „no, disagree”. Results were presented in a 0-5 points system; the closer the result is to 5, the stronger the given cultural orientation is and vice versa. The questions also investigated the most needed characteristics both concerning subordinates and managers.

The validity of the questionnaire has been checked in two ways: by expert evaluation of the expedience of statements, and to avoid problems rising from translation, a „reversible” translation was used in each language. Data derived from questionnaires have been processed and analyzed by applying the statistical data analyses package SPSS 9.0. To compare variables significance, 95% confidence intervals were applied.

## 5. A GLOBAL OVERVIEW OF THE OUTCOMES

KTU et al. (2005) describes the country-specific results in details. Due to the limit of the article we hereby only present an overview of the main findings.

### 5.1. Business cultural values from managers' viewpoint

On the *Figure 3* we can see the comparison of the given cultural values in the five examined countries. Austrian and Lithuanian managers' opinions coincide the most, only attitudes to human relationship and passivity differ. Austria has an outstanding high score in human relationships, Lithuania is unique by implying collectivism and individualism to the same extent and Spain also differs with the highest percentage of employees wishing to work in team, using the already existing good information systems that support team work.

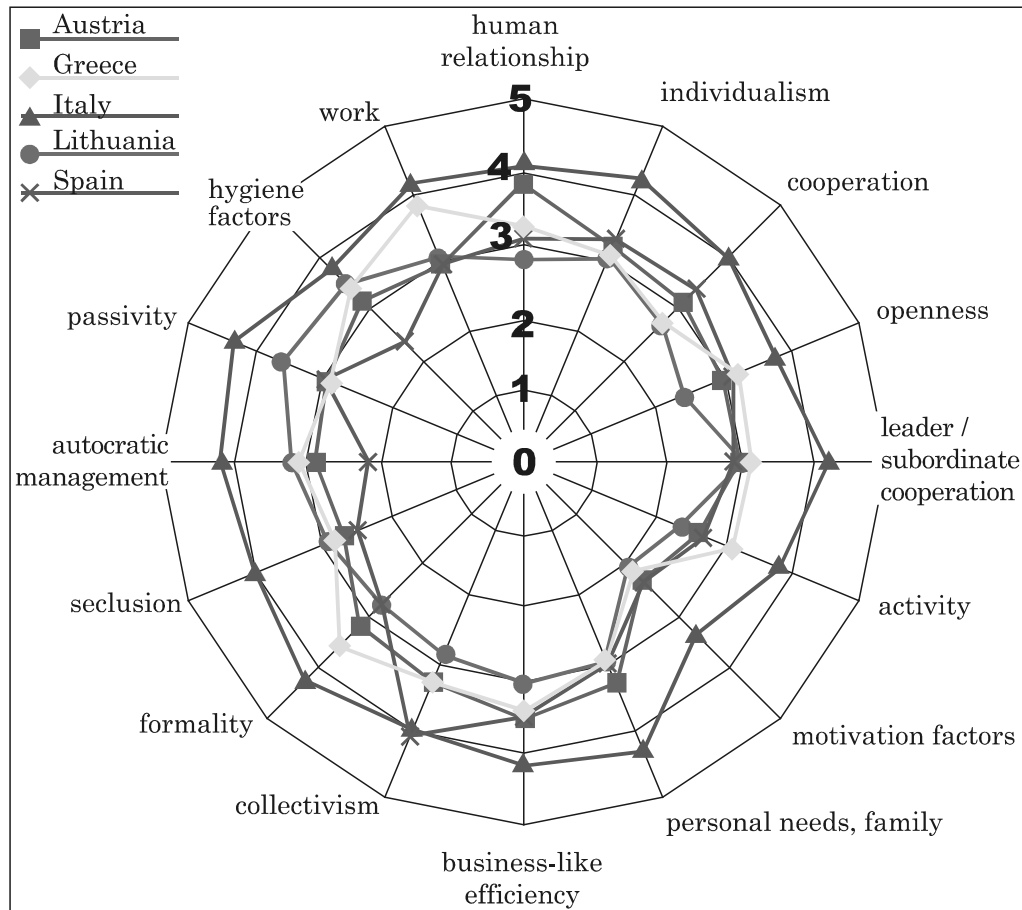


Figure 3  
Business cultural values according to managers<sup>1</sup>

On the other hand, Lithuania and Greece are the less willing for cooperation. Lithuania and Spain have the less formalities in business organizations, but it must be pointed out that managers in all countries emphasized that a clear definition of tasks, rights and responsibilities are necessary.

Spanish managers use autocratic management to the least extent. All countries stated that subordinates represent their own opinions, but Lithuanian, Greek and Italian managers noted, they need to encourage subordinates for expressing their opinions.

Lithuania has the lowest level of openness and Spain the highest. Spanish managers noted, changes do not require much formalities and paperwork; the manage-

<sup>1</sup> Source: KTU et. al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 58.

ment is not oriented to technical organizational factors while social-psychological factors are important.

Activity is lowest in Lithuania and highest in Greece and Austria. Evaluating motivation factors, Spanish managers used hygiene factors to the least extent. Austrian managers mentioned challenging work and good work atmosphere as the most important hygiene factors. All managers agreed that the most welcomed motivation factors are salary, social safety and good working conditions.

Lithuanian, Austrian, Greek and Spanish managers all emphasized the orientation to personal needs, family, but Greek managers also added that career is important in everyday life, and managers are committed to their work. They are willing to work in overtime if it is needed to accomplish tasks.

The most often mentioned required characteristics: 92.1% of managers wanted to see more responsibility, 77.5% wanted more initiative taken by subordinates, 75.5% required more diligence, 71.5% wished more teamwork and 60.3% lacked the ability of subordinates to take decisions.

*Table 3*  
*Legends to Figures 4 and 5*

1	Initiative
2	Creativeness / innovativeness
3	Punctuality
4	Responsibility
5	Obedience
6	Vision of future
7	Tolerance
8	Assertiveness
9	Diligence
10	Communicativeness
11	Flexibility
12	Empathy
13	Ability to work in team
14	Mobility
15	Intention to learn
16	Foreign language knowledge
17	Sense of humor
18	Self-criticism
19	Courtesy
20	Conflict avoidance /Conformation
21	Self-reliance
22	Scrupulosity
23	Curiosity
24	Ability to take decisions and to execute
25	Self-control
26	Strong belief in the fairness of one's idea

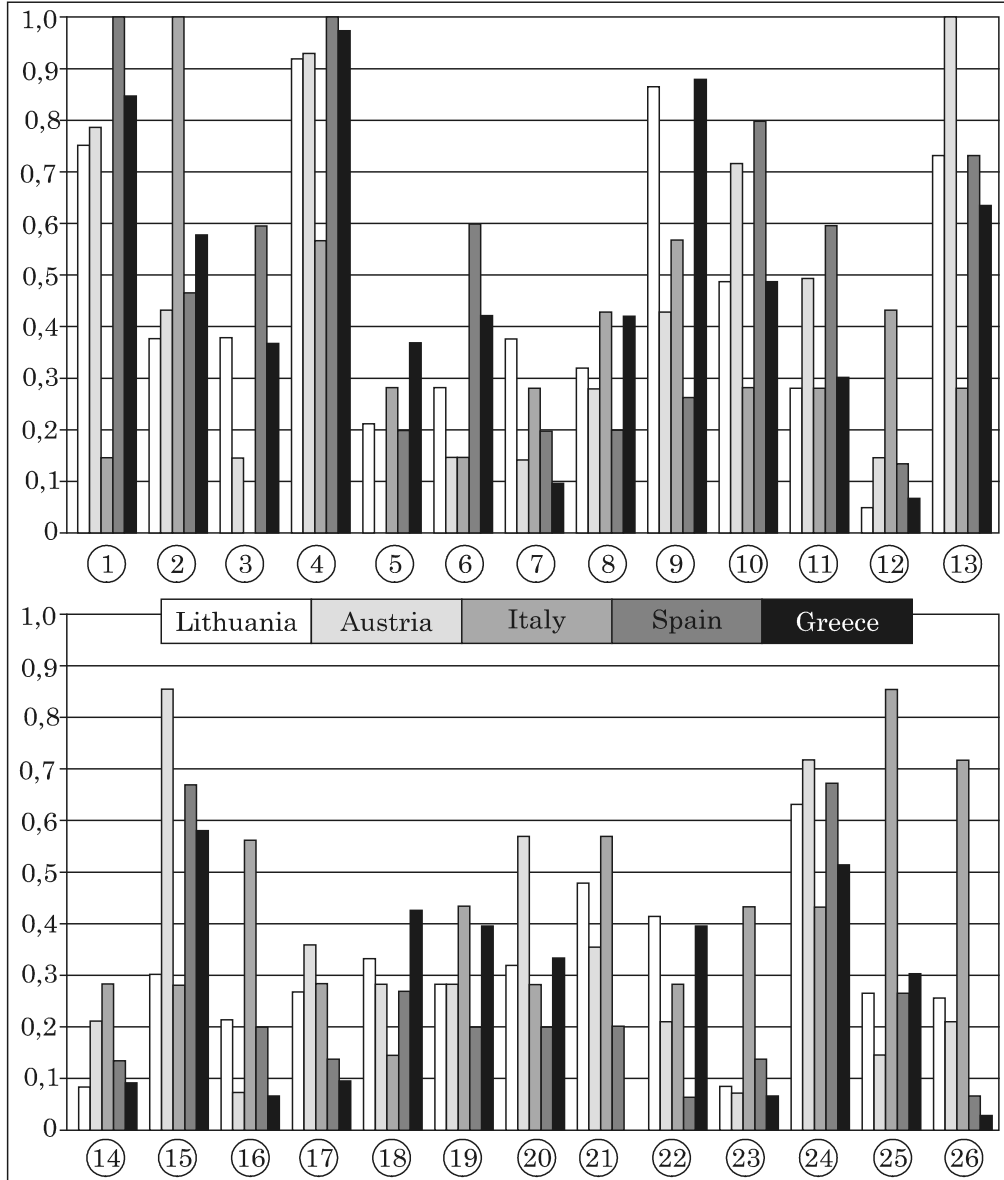


Figure 4  
 Requested characteristics for subordinates by managers<sup>1</sup>  
 (Legends in Table 3)

<sup>1</sup> Source: KTU et. al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 59.

### 5.2. Business cultural values – how subordinates see them

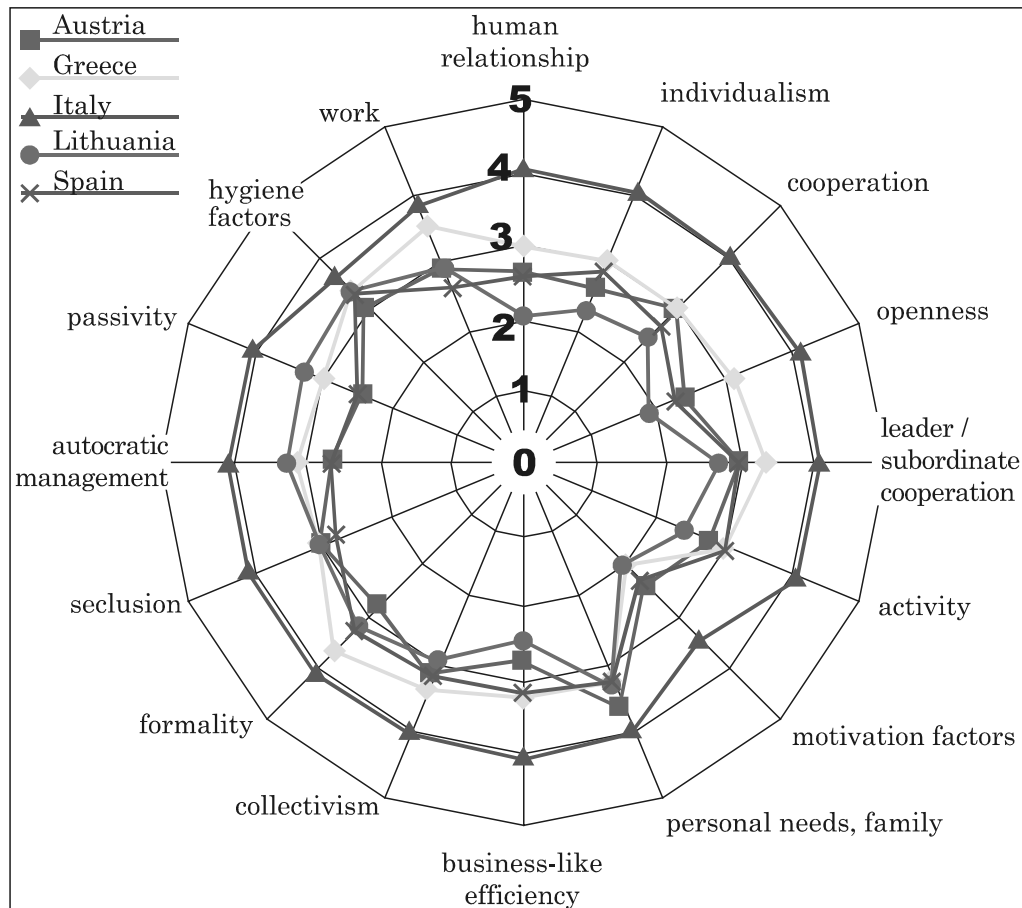


Figure 5  
Business cultural values from subordinates' point of view<sup>1</sup>

Surprisingly, here the Spanish and Austrian subordinates' opinions coincide significantly. Furthermore Spanish, Austrian, Lithuanian and Greek subordinates share similar attitude to individualism, manager-subordinate cooperation, motivation factors and personal needs, family.

All subordinates expressed a high value of managers' willingness to consider their opinions. With the exception of Austria, all countries represented a high ability of subordinates to replace co-workers, which is necessary for teamwork.

<sup>1</sup> Source: KTU et. al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 60.

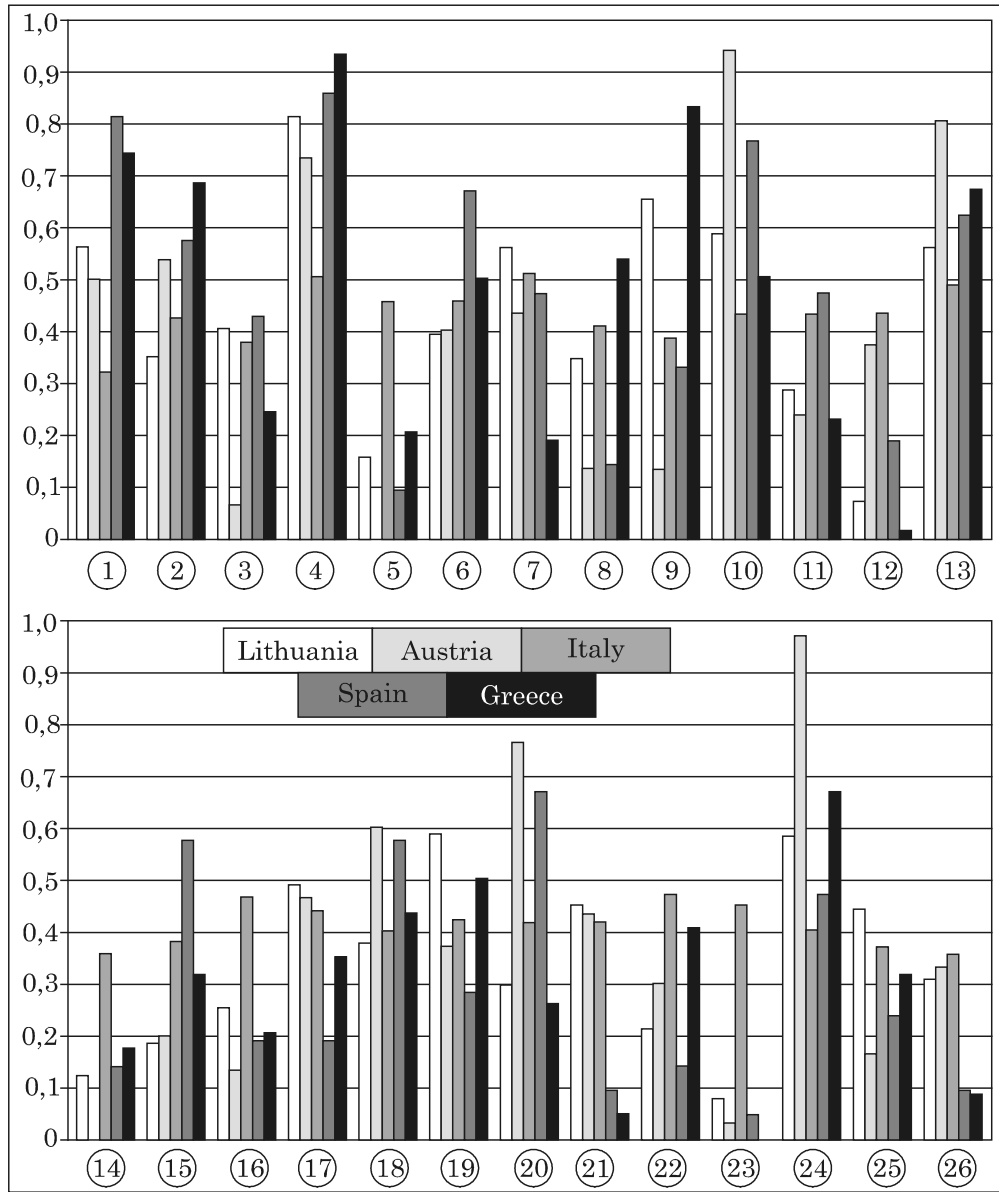


Figure 6  
 Requested characteristics for managers by subordinates<sup>1</sup>  
 (Legends in Table 3)

<sup>1</sup> Source: KTU et. al.: The cultural values of business in Europe, 2005, p. 62.

Formality was highest in Greece, especially in terms of salary differences. In accordance with their managers, subordinates also stated that the least openness is in Lithuania, the highest in Spain; and Spanish subordinates confirmed that changes do not need paperwork and formalities and management is more concerned about social-psychological factors than about the technical ones.

There is a lack of manager-subordinate cooperation in Lithuania, and autocratic management is tolerated by subordinates. Lithuanian subordinates are highly passive following the managers' principle: „subordinates' task is to carry out the managers' orders”.

Similarly to managers, subordinates also chose salary, social safety and good working conditions as the most important motivating factors. All subordinates found personal life more important than work and career. They emphasized that managers should consider and tolerate subordinates' health and personal problems and they pointed out that they work as much as it is necessary to best accomplish the tasks.

The findings of these questions were really interesting – subordinates were missing almost the same competences in managers as managers in subordinates. The most required managers' characteristics were the followings: 73.1% wanted more responsibility, 56.5% wanted more teamwork, 55.8% wished to see more ability to take decisions, 55.6% expected more diligence and 55.1% more communication.

## 6. CONCLUSIONS

In the research those areas of culture were analyzed in which differences are the most likely to appear in the five European countries. The findings have proved this hypothesis to be true – countries differed along all eight dimensions, thus creating a colorful map of cultural values. Interestingly, cultures often considered to be similar (like the group of Mediterranean countries) showed up significant differences. Therefore, a further research is recommended, where single countries of the same region are being investigated. It is also worth to extend the scope of research for foreign-owned companies, and examine changes in the host and parent companies' culture. However we think euro-managers can hugely benefit from the study of the detailed, country-specific descriptions of cultural values, both in the preparation phase of the assignment and during their assimilation on the post, easing their transition by better understanding and respecting the locals' behavior. Of course, this description builds stereotypes, but we consider them good if one uses them as a starting point to create an appropriate attitude and behavior and refines them continuously instead of sticking to them strictly. This analysis can also contribute to the better understanding of the expatriates' own culture and enable them to distance themselves from their own national values. This way they can take a neutral position between the two cultures and effectively serve the interests of both the parent and the host companies.

From a macroeconomic point of view, the results of the research serve the mutual understanding and respect of European cultures and promote cooperation between European organizational units. With the success and development of multinational organizations, Europe can profit of the advantageous distribution of resources, of faster economic growth and deeper integration of the member states, promoting a long lasting peace on the continent.

**REFERENCES**

- KTU Faculty of Economics and Management (2005): "The cultural values of business in Europe", [www.crossculturalvalues.org](http://www.crossculturalvalues.org) (letöltés ideje: 2006. április 30.)
- EVANS, P., PUCIK, V., BARSOUX, I-L. (2002): „The Global Challenge”, Irwin/McGraw-Hill, Boston.
- FARKAS, F., POÓR, J., ELBERT, N. F., KAROLINY M. (2001): „Személyzeti/emberi erőforrás menedzsment kézikönyv”, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft.
- NOE, R., HOLLENBECK, J., GERHART, B., WRIGHT, P. (2002): „Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage”, Irwin/McGraw-Hill, Boston.
- POÓR, J., BORGULYA, I. (1996): „Nemzetközi emberi erőforrás menedzsment”, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Kft.
- SPARROW, P. R., BREWSTER, C., HARRIS, H. (2004): „Globalizing Human Resource Management”, Routledge.



**ANDREA MADARASI-SZIRMAI\***

## **ENVIRONMENT PROTECTION IN THE EUROPEAN UNION ACCOUNTING**

“The best thing if we give something from ourselves, that we receive back is always much better than we gave. The consequential effects are greater than the effects.”

ORISON SWETT MARDEN<sup>1</sup>

### **1. INTRODUCTION**

“A clean and healthy environment is essential for the well-being and prosperity of society, yet continued growth at a global level will lead to continuing pressures on the environment. Continued effort is required in order to meet the environmental objectives and targets already established by the Community.”<sup>2</sup>

The question arises: what development and regulation processes has the world followed until today when environment protection and sustainable development have become a central topic? Several strategies and sets of objectives have been defined since the 1950-ies.

It is a further question, how this profession, and practical application handled these problems? Different environment reporting directives and guidelines have been published with an ever- increasing sphere of application, with worldwide significance and effectiveness.

Financial accounting, also, makes an attempt at the introduction of environmental information to financial statements, although in most cases it only appears in the form of off-balance-sheet items due to the high level of uncertainty and the problems of valuation.

---

\* Budapest Business School, College of Finance and Accountancy, Department of Accounting, Lecturer.

<sup>1</sup> Founder of Success Magazine, is also considered to be the founder of the modern success movement in America, (1850-1924).

<sup>2</sup> From the Decision No 1600/2002/EC of the European Parliament and of the Council of 22 July 2002 laying down the Sixth Community Environment Action Programme.

Effective reaction to environmental information is only possible if their communication and publication are done in an integrated system: the future convergence between the information content of environmental reports and financial statements would largely promote this.

## **2. THE MAIN STEPS OF THE INTERNATIONAL LEGAL REGULATION OF ENVIRONMENT PROTECTION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

In relation to information given on the legal environment, consideration should not be given to the regulators of financial statements, but rather to the huge quantity of directives, regulations, conventions, declarations, and conferences, etc. that lay down the requirements for the upgraded representation of environmental information in financial and other statements.

The most important key words of these documents are *environment protection and sustainable development*. Sustainability means to satisfy the present needs of humanity together with the preservation of the environment and other natural resources for the generations of the future. (A Transition to Sustainability; the Declaration of the Academies of Science of the World, Tokyo, 2000). Sustainable development rests on three basic pillars: the social, the economic and the environmental pillars, and all the three together should be contemplated together with their interrelations in the development of various development strategies and programmes, as well as in the specific measures and actions.

The roots of the international environment protection movement go back to the second half of the 19th century, when the first environment protection movements started their activities in North-America. Later, beginning in the 1950-ies, a social debate has evolved in these countries on the impact of human activity on the environment and on nature.

The first global program dealing with the preservation of the human environment was developed at the *UN's World Conference on the Environment in Stockholm in 1972*. The conference adopted a declaration on the underlying principles and international tasks of environment protection. The UN Environment Programme (UNEP) was developed to manage the cooperation and to coordinate international efforts. The right to an environment fit to human life was first approved officially at an international level in the Stockholm Declaration. In this declaration, governments committed themselves to the safeguarding and improving of the human environment for the benefit of today's and future generations. The main result of the conference was an attempt to create a bridge between different approaches taken by developed and developing countries to environment protection and economic development. The conference also introduced the idea of an environmental approach and economic management in the interest of an ecologically "healthy" development.

In 1984, the UN established the Global Division for the Environment and Development, which made the so-called *BRUNDTLAND report in 1987*. It formulated the notion of sustainable development for the first time. The report outlined a development model that contained both quantitative and qualitative development, and stated that the economy could only grow with the preservation of the environment. The environment – the economy – and the society are interrelated, and all the three should be taken into account in decision-making.

In preparing the UN's World Conference on the Environment and Development organised in *Rio de Janeiro in 1992*, the findings of the report *Our Common Future* were taken as a starting point. This conference adopted several documents on sustainable development: the *Agenda 21* document, which is the overall programme of sustainable development; the *Rio Declaration* containing the principles of sustainability; as well as the principles of sustainable forest management.

In the framework of the so-called Rio Convention, the Convention on Biodiversity and the Framework Convention on Climate Change were declared. The UN Division for Sustainable Development was established in 1993 with the purpose of coordinating the implementation of the UN programme. As a result of the Rio Conference, the Global Environment Fund (GEF) was confirmed, among other things, with a mandate to operate the financial support system of the two Rio Conventions.

In 1997, the UN evaluated the implementation of the Rio Programme during the period elapsed since the world conference. The UN specialist organisations and other international organisations prepared their own programmes for sustainable development. The OECD adopted recommendations in 2001. The European Union also developed its *Strategy for Sustainable Development*, which was endorsed at its *Göteborg meeting in June 2001*.

The *World Conference on Sustainable Development* was organised in *Johannesburg in 2002*, where the ten years since the Rio Conference were reviewed, results and the achievement of the set objectives were evaluated, as well as factors hindering implementation, and reasons for failures were revealed.

It was ascertained that very little had been done for the integration of environmental and development aspects in economic planning and decision-making. Although significant progress had been made in several areas of the international environment cooperation, the general environmental state of the Earth had strongly deteriorated, and the gap between different societies in terms of development and average quality of life had largely widened. The conference adopted a political statement and action plan, which formulated urgent tasks and problems awaiting solutions in all sorts of different areas, e.g. water supply, public health, health care, energy, fishing, chemical materials, government, etc.

The *European Union* with more than 200 of its legal decisions wishes to ensure the highest possible degree of environmental regulation and its control. These pieces of legislation, and regulation cover all areas of the environment sector: water, air, nature, waste, chemicals and other areas, for instance the accessibility of environmental information, public involvement in environmental decision-making.

In *July 2002*, the EU published its *6<sup>th</sup> Environment Action Programme*<sup>1</sup> (No. 1600/2002/EC), in which action programmes were formulated for climate change, natural and biodiversity, the environment, health and quality of life, as well as natural resources and waste.

On June 9, 2006 a renewed strategy for *Sustainable Development* was published, in which a commitment was made to sustainable development, and the most important objectives (environment protection, social justice and cohesion, economic well-being, the fulfilment of international commitments), as well as basic principles

---

<sup>1</sup> Decision No. 1600/2002/EC of the European Parliament and of the Council the Sixth Community Environment Action Programme.

were identified. It mentions climate change, clean energy, sustainable transport, sustainable consumption and production, the preservation of natural resources, and their management, public health, social integration, demography and migration and the problem of poverty as the main challenges to be addressed.

There is an agreement between the European Union and the government of the Republic of Hungary on Hungary's participation in the *European Environment Agency* (EEA) and the related *European Environment Information and Observation Network* (EIONET).

The European Environment Agency was formally established by Regulation 1210/90/EEC in 1990. After the decision taken in 1993 on the establishment of its centre in Copenhagen, the Agency started its operation in 1994.

The EEA aims to support sustainable development and to help achieve significant and measurable improvement in Europe's environment through the provision of timely, targeted, relevant and reliable information to policy-making agents and the public.

### **3. INTERNATIONAL ENVIRONMENT REPORTING DIRECTIVES<sup>1</sup>**

Based on the above, it is easy to see that the international legal environment brings up proposed solutions and strategies to resolve exacerbating environmental problems and the critical problems of sustainable development. The legal regulation, i.e. the formulation of directives, strategies and objectives is insufficient for implementation, control, and the evaluation of effectiveness. Therefore, various international industrial organisations have also reacted to the dilemma of sustainable development, making practical guidelines for environment reports (CSR, EMAS, ISO14001, GRI), accounts and analyses (EMARIC).

#### **3.1. Corporate Social Responsibility (CSR)**

The appearance of CSR in the European Union dates back to *the beginning of the 90-ies*. The European Business Network (CSR Europe) was introduced in 1995 with its still valid mission to promote CSR related exchange of experience.

The "*Gyllenhammar-group*", set up as a result of the decision brought by the Luxemburg summit, in its closing report made a proposal according to which companies with over 1000 employees should publish annual reports with their management techniques with special attention paid to their related social activities and the issues of employment and working conditions.

This topic in the context of sustainable development has been on the political agenda of the EU since 2000 so that the EU can achieve its objectives by 2010 to become the most competitive, dynamic and knowledge based economy of the world, where sustainable economic growth goes hand in hand with more and better work opportunities and a strengthening social cohesion.

The Commission published its Green Paper "*Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*" in July 2001 with an aim to raise public awareness for this topic, to generate a broad discussion and exchange of opinions, as well as to detect reliable partners instrumental in keeping this issue on the agenda.

---

<sup>1</sup> Significant guidelines and rules issued in this topic by international specialist organisations are summarised without aiming at completeness.

The consultation and discussion process of the Green Paper facilitated *the publication of the new CSR-strategy* by the European Commission in July 2002, in fact an action programme the form of an essay.<sup>1</sup>

In addition to the ever-growing number of *European initiatives* (e.g. UK Ethical Trading Initiative-ETI 1998, European Academy of Business in Society 2002, etc.), forums (CSR Europe is the most important one) and conferences (e.g. „Mainstreaming CSR across Europe”, organised by the Italian presidency: “European Conference on Corporate Social Responsibility”), the member states also do more and more for this cause. A CSR-related campaign was launched in Denmark in 1994, and later, in 1998, a Copenhagen Centre (TCC) was set up, which aims at becoming the “European home” of CSR. This has been a ministerial responsibility in the United Kingdom since 2000, and an inter-ministerial group has also supported the related work of the government, while in 2002 a CSR bill was introduced, which did not become law, but has transmitted positive signs and is a good starting point for the future. In France, French companies are made to present CSR reports since 2003.

What is CSR? The most widely spread definition was introduced by the *Green Paper* in 2001: CSR (corporate social responsibility) is a concept in the framework of which companies integrate social and environmental aspects voluntarily into their business operation and shape their relationship accordingly with all parties affected by their operation, or having an effect on their business. All this is done because an ever-growing number of companies recognize that responsible business behaviour is the final key to sustainable business success and results. Companies also realise that today maximising profit, as a goal may not be sufficient for long term success, and that market, competition and growth oriented attitude should go parallel with social and environmental responsibility.

The *most important dimensions and tools of CSR* can be divided between three major areas: in-company, out-of-company and practical aspects.

- The in-company dimension
  - ⇒ Human resource management
  - ⇒ Health and safety at the work place
  - ⇒ Adaptation to changes, and the management of transformation, re-organisation, downsizing and crisis
  - ⇒ *Management of environment impacts, preference given to natural resources, environment protection*: The sixth environment action programme of the EU also called to the important dissemination of the “win-win” approach in the business sphere. This means that if, for instance, a company cuts back on the utilisation of different resources, or the discharge of contamination and waste, then in addition to acting positively from the point of view of environment protection, it can also be assumed that by this they will boost competitiveness and profitability. This is all the more obvious as the aforementioned self-limitations also reduce costs to be invested in energy and waste disposal.
- The out-of-company dimension
  - ⇒ Local communities
  - ⇒ Cooperation with business partners, suppliers and consumers

---

<sup>1</sup> Communication from the Commission concerning Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development.

- ⇒ Human right issues
- ⇒ *Global environmental considerations*: The idea of sustainable development clearly demands that in addition to states and the individual citizens, companies should also play a role in the management of cross-border environmental issues.
- The practical aspects of the notion of CSR
  - ⇒ Creating a consistent CSR attitude among the management
  - ⇒ Reporting-Auditing: there are several initiatives in the area of reporting on social responsibility related performance and operation, its control and monitoring of the entity. There are initiatives launched by government and central organisations (e.g. the Danish “social index”), and by different independent organisations (e.g. the so-called “Global Reporting Initiative”). Currently, however, the biggest problem roots in versatility: the sphere of information to be revealed, the form of the reports, and the evaluation mechanisms are not clear or consistent, and no system of independent verification has been developed. The aim for the future is to have a global (or at least EU-level) minimum consensus, coherence and convergence in the reporting-auditing initiatives.
  - ⇒ Improvement of the work quality
  - ⇒ Social and eco-labelling, product markings
  - ⇒ Socially responsible capital and financial investments

The *CSR situation in Hungary* is now becoming stronger, although it has to be noted that the implementation and application of the CSR concept primarily affect large corporations. There are growing efforts to communicate social responsibility, to efficiently address social, economic and environmental challenges, to integrate this into the business strategy, and to involve all stakeholders in the decision-making. If, however, we look at the 26 Hungarian companies with the highest sales turnover, and the 5 banks with the largest bottom-line figure, *the application of the CSR concept does not seem to be really efficient*. From the best achievable result of 100%, even the best Magyar Telekom Nyrt (+ T-Mobile Hungary) was awarded 52%, the second MOL Nyrt reached 41%.<sup>1</sup>

### **3.2. Environment Management and Audit Scheme (EMAS) and the ISO14001 standard**

EMAS, the *Environment Management and Audit Scheme* is one of the voluntary eco-management systems in the European Union, and in the European Economic Region (Norway, Iceland, Liechtenstein). Its aim is to support the evaluation and development of corporate environment performance, and to give information about the organisation itself, and the continuous improvement of the organisation’s environment performance to the public at large.

The European Union issued a regulation known by the shortened name of EMAS<sup>2</sup> in *July 1993*. The Regulation gave an opportunity for industrial companies aiming at the improvement of their environment performance to voluntarily participate in the common registration system of the European Union, to have their environment protection declaration certified and to publish it. The EMAS regulation provides for

<sup>1</sup> Evaluation made by Braun & Partners, HVG 21 October 2006.

<sup>2</sup> Environment Management and Audit Scheme, EC1836/93.

mandatory tasks only at the member-state level, while the participation of companies and other organisations is voluntary.

The revised EMAS regulation was published in 2001 under the EC761/2001 number. The new regulation:

- rolled out the scope of EMAS to all the sectors, including also local governments and education;
- adopted the structure applied by the ISO 14001 standard, which facilitates the EMAS certification of ISO 14001 systems;
- made it possible for organisations certified by the EMAS regulation to disclose the new EMAS hallmark on their official documents and marketing materials;
- reinforced the role of environment management declaration in order to improve communication between registered organisations and their stakeholders;
- pays more attention to indirect effects, including capital investments, administrative and planning decisions, production procedures, the assortment and composition of services.

The EMAS regulation does not set forth any mandatory rules for the organisations; their application is voluntary, but if an organisation is to meet the requirements of the system, it should set out environment performance objectives, and it should pursue its activity in such a way as to move towards the fulfilment of the objectives. The most important basic principles of the system are the following:

- compliance with the related environmental legal requirements,
- continuous development, constant improvement of the environment performance,
- prevention of environment pollution.

Next to the EMAS system, there is another standard aiming at the management system and communication of environment protection: the *ISO 14001* standard issued by the International Standards Organisation. EMAS fully takes over the structure of the ISO 14001 standard in the development of the management system, but it applies stricter requirements in certain areas. The ISO 14001 standard may be the basic pillar of environment protection systems, from which it is expedient to move towards EMAS (*Table 1*).

Pursuant to the several times amended Government Decree 74/2003 (28. V.) tasks in relation to the registration of organisations in the *EMAS system in Hungary* are carried out by the National Supervision for Environment Protection, Nature Conservation and Water Management, the background institution of the Ministry of Environment and Water. Currently, there are two companies in the system, Audi Hungaria Motor Kft, which joined in 2005, and Dunapack Rt.

As the ISO 14001 standard can be considered to be the starting point for EMAS, there are more Hungarian companies meeting this standard: based on the data of January 2006, 992 companies have the ISO 14001 certificate. From these, the aforementioned two companies progressed to the higher-level EMAS system.

*Table 1*  
*A comparison between EMAS and ISO 14001*

	EMAS	ISO14001
Ex-ante environment screening	Necessary before certification.	Not necessary.
Publicity	Publicity of corporate environment policy, programme, management system, performance data is mandatory.	Only the environment policy is public.
Control	Stipulates a time interval for the verification of the environment declaration.	Does not set out a time interval.
Contracted partners and suppliers	Provides for the examination of supplier activity also. The organisation should make efforts that its contracted partners also meet its environment policy.	Requires that communication with the contracted businesses and suppliers shall be done through the relevant procedure.
Commitments and liabilities	Sets a liability to meet environmental regulation.	Is content with the declaration of an intention to make efforts to meet environmental regulation.

### **3.3. Global Reporting Initiative (GRI)**

GRI was started in 1997 as an initiative of Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES), an American social organisation, and the UN Environment Programme (UNEP). Its aim is to improve the quality of sustainability reports, and to make the reporting system stricter and more useful. The initiative cherishes the active participation and support of business and non-profit oriented sponsoring groups, audit bodies, investors' organisations, trade unions and several other institutions. GRI published the first *GRI Guidelines* in June 2000, which was revised after a set of reviews in 2002.

GRI is a long-term stakeholder undertaking with a mandate to develop and distribute the globally applicable "*Guidelines to the preparation of sustainability reports*" publication. The Guidelines have been made for the discretionary use by organisations for the preparation of their reports on the *economic, environmental and social aspects* of their activities, products and services. The aim of the Guidelines is to give help to reporting organisations and stakeholders to express or understand the extent to which the given reporting organisation contributes to sustainable development.

In the GRI Guidelines, a hierarchy has been set up for information to be published:



1. Economic information, in which direct environmental impacts have to be presented
2. Environmental information with the aspects of materials, energy, water, biodiversity, contaminant exhausts, suppliers, products and serviced, conformity, transportation
3. Social information, like labour practices and employment, human rights management, social implications and product responsibility.

The end of the 20<sup>th</sup> century witnesses a *global harmonisation of financial reports*. The development of GRI also roots in the continuous development of financial reporting to present and communicate the financial status of the organisation. Apart from all this, it also has to be recognised that today the traditional economic model of the past is an insufficient basis to understand the current information based economy; *the development of a new generation of accounting is necessary*. The valuation of traditional material assets shall be complemented with the valuation of human capital, environmental capital, alliances and partnerships, brand names and goodwill.

*The GRI is capable of providing important information for business analysis missing in financial reports*. This information adds future probabilities to financial reports: in-house training of human capital, corporate governance, treatment of environmental hazards and responsibility, and innovation capability.

In the framework of the GRI, *the holistic assessment of risks and uncertainties* may reinforce cost analysis, and especially in cases when key risks and uncertainties are closely linked to environmental and social concerns. Economic, environmental and social indicators appear with increased frequency, and provide information on the type and efficiency of management ideas in relation to future risks and opportunities on the market.

Sustainability initiatives and strategies also provide an opportunity for *product differentiation*, which is a key factor of the competitive edge. Intangible assets like mental capital, innovation capability, investment into research and development, networks and alliances are all organic parts of the analysis of an individual company's financial prospects. The whole range of intangible assets is more and more interesting for business analysts and auditors, who wish to assess and project corporate values.

GRI is also known and more and more widely used *in Hungary*. The Hungarian translation of the GRI Guidelines was published in 2005. According to the data of the Association for Environment Conscious Corporate Governance (Környezettudatos Vállalatirányítás Egyesület – KÖVET), 36 companies<sup>1</sup> have published their environment reports or sustainability reports for years.

The Green Frog award – a similar award exists also in the European Union – was established by Deloitte in 2001. Its purpose is to prepare the companies of the region for participation in EU environment or sustainability projects. Companies started to submit projects in 2005 that were prepared with consideration to the latest, GRI guidelines of the EU. In 2006, a total of 7 companies applied for the Green Frog award, and Audi Hungaria Motor Kft. was the winner.

---

<sup>1</sup> Naturally, KÖVET's list on the companies submitting environment and/or sustainability reports is not necessarily complete, and it is probable that more companies make such reports.

### **3.4. Environmental Management Accounting Research and Information Center (EMARIC)<sup>1</sup>**

In 2002, the US Environmental Protection Agency (USEPA) funded the start-up of an Environmental Management Accounting Research and Information Centre (EMARIC) to take over and expand upon the activities of USEPA's in-house Environmental Accounting Project. EMARIC is now an independent centre.

The mission of the EMARIC is to promote the integration of environmental cost information and materials and energy flow information into routine management decision-making of private and public sector organizations, as a support for improved environmental performance

*Environmental accounting* is a sub-branch of accounting encompassing activities, methods and systems registering, analysing and reporting upon the environmental protection problems, and the economic impacts of environmental protection activities of a given economic system (SCHALTEGGER).

Conventional management accounting systems provide cost information for internal decision-making within a company and so often do not provide adequate information on efficiency and environmental types of costs. As a result, many companies significantly underestimate the amount of raw materials lost in the form of waste, the true cost of waste management, and the cost of insurance, potential environmental liability, and future regulatory costs.

Environmental management accounting (EMA) provides a more comprehensive approach to management accounting, with a particular emphasis on costs related to environmental issues and wasted raw materials.

The *Table 2* compares the different levels and types of conventional accounting and environmental accounting.

Although the most common use of EMA information is for internal decision-making, the external reporting of EMA information is growing rapidly. For example, some financial accounting standards require the reporting of significant environmental liability costs to shareholders.

EMA can provide internal managers with a tool to minimize a company's costs and environmental impacts. Thus, EMA integrates two of the three building blocks of sustainable development - economics and environment. By focusing on environment-related costs, internal managers can more accurately identify, estimate, and allocate costs. In addition, managers can more easily identify cost-saving opportunities that would directly impact on financial performance. As EMA also obtains information on the quantity, it helps to characterize a company's impact on the natural environment.

---

<sup>1</sup> There are several trade organisations dealing with Eco Management Accounting (EMA), for instance IFAC, ACCA, national accounting and management organisations (Australia, Canada, New Zealand, etc). Most of these organisations are closely linked to EMARIC, and make references to its basic principles, objectives, recommendations and guidelines.

*Table 2*  
*The different levels and types of conventional accounting and environmental accounting*

Types of Conventional Accounting	Environmental Accounting
Management accounting: Identify, collect estimate, analyse, and use cost and other information to facilitate internal decision-making.	Environmental management accounting (EMA): Internal management accounting with a particular focus on environmental cost data and materials and energy flow information.
Financial accounting: Develop and report financial information for outside stakeholders.	Environmental financial accounting: Financial accounting for external stakeholders that focuses on environmental liability costs and other significant environmental costs.
National accounting: The development of economic and other information to characterize national income and economic health.	Environmental national accounting: National-level accounting focusing on such issues as natural resource stocks and flows, environmental costs, and externalities.

The following tasks can be classified with the management accounting area of environmental accounting:

- identification of environmental cost types: ordinary costs, hidden costs, provisional costs, external costs,
- forecasting,
- risk assessment,
- lifecycle estimation,
- prevention of contamination,
- production and process analysis,
- allocation of environment protection costs to contaminating products and serviced,
- calculation of return indicators for environment polluting projects,
- calculation of annual savings achieved with cleaner production projects,
- eco-audit as a tool of management, a disciplined, documented, systematic and objective assessment on the proper operation of the environment protection organisation, management and technical equipment with a view to facilitate environment protection,
- environmental impact study, which is a process facilitating preparation for decision-making, in which the envisaged environmental impact of a planned activity is assessed and evaluated,
- description of liabilities related to environmental burdens in the annual report,
- internal reports on savings and costs with environmental projects.

#### **4. THE APPROACH OF INTERNATIONAL FINANCIAL STANDARDS AND THE HUNGARIAN ACCOUNTING ACT TO THE REPRESENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

Section 3 summarised the way in which the presented international environmental reporting directives try – although in a voluntary way – to turn companies in the direction of making and publishing reports on their sustainable development, their economic, social, and environmental status, as well as their future and strategy.

Businesses, however, also make reports from other aspects: financial statements, annual statements with an aim to give a fair and true representation of their assets, financial position and financial performance. It is undisputable that this definition should also accommodate the presentation of environmental information. In the following sections I will investigate the way in which international accounting standards and the Hungarian accounting act regulate and treat environmental information at the level of financial statements.

##### ***4.1. The recommendation of the European Union***

The EU legislation on financial accounting does not expressly deal with environmental issues. Basic principles and rules for the annual accounting of businesses with a specified legal entity are set by directive 4. 78/660/EEC, and for the consolidated accounting by directive 7. 83/349/EEC. Apart from creating and updating directives, the European Union does not significantly interfere with the regulation of accounting.

In spite of this, or apart from this, in 2001, the Commission issued Recommendation 2001/453/EC on the presentation and measuring of environmental issues in annual accounts and financial statements, and on the information to be published.

The Commission created this Recommendation as the lack of explicit rules has contributed to a situation where different stakeholders, including regulatory authorities, investors, financial analysts and the public in general may consider the environmental information disclosed by companies to be either inadequate or unreliable. Investors need to know how companies deal with environmental issues and regulatory authorities have an interest in monitoring the application of environmental regulations. The voluntary or obligatory disclosure of environmental data in the annual reports of companies is still running at low levels, even though it is often perceived that enterprises face increasing environmental costs for pollution prevention and clean-up equipment and for waste clean-up and monitoring systems, in particular those enterprises operating in sectors that have significant impacts on the environment).

In the absence of harmonised authoritative guidelines in relation to environmental issues and financial reporting, comparability between companies becomes difficult.

As the scope of information to be published is not regulated in a uniform and approved way, no definitions, basic principles and concepts have been formulated in relation to this topic, therefore, the value of the information presented by companies is decreasing, and it often provides mere data without any effective benefit or content for the stakeholders.

The costs of collecting and reporting environmental data and the sensitiveness or confidentiality are frequently regarded as deterrent factors for disclosure of environmental information in the financial statements of companies.

Nobody, however, questions the requirement that the users of financial statements do need information on the effect of environmental hazards and their liabilities, as well as on corporate environmental performance.

The EU Recommendation treats directives 4 and 7, and several International Accounting Standards (IAS) as a source, which have a special significance in environmental issues. It also notes, however, that there is little guidance given by IAS, and that there are no specific International Accounting Standards on the treatment of environmental issues.

The Recommendation gave consideration to a report with a similar topic made by the United Nations International Standards for Accounting and Reporting group (UN ISAR group).

The Recommendation

- contains definitions,
- formulates ideas for the disclosure of environmental liabilities and contingent liabilities,
- the accounting of environmental expenses and their possible capitalising,
- deals with the question of loss of value,
- touches upon the significance of provisioning,
- and summarises the information to be published.

#### **4.2. IFRS**

The International Accounting Standards (IAS) in several of their effective standards formulate provisions for environmental issues. Although these standards do not provide proper in-depth information to stakeholders, they can be taken as a starting point. As mentioned in section 4.1, there is no separate standard for the disclosure of environmental issues in financial statements, their evaluation, or the information to be published.

IASC (the predecessor of the current IASB: International Accounting Standard Board, standard making Committee) expressed their intention back in 1998 to put the question of treating environmental issues in the accounting. FEE (Fédération des Experts Comptables Européens) reacting to the IASC intention in May 1999, prepared a summary material with the ramification how environmental information can be integrated into the IAS system.

In our days the 5-year plan of IASB contains an annex to complement IAS/IFRS rules, which will process the aspects of integrating environmental information in financial statements:

- environmental expenses,
- liabilities,
- provisions,
- risks,
- environment-related taxes,
- financial instruments,
- and the application of the principle of materiality.

Among the effective international accounting standards the main provision for taking environmental information into account are:

- IAS 16: Real estate properties, machinery and equipment,
- IAS 37: Provisions, contingent liabilities, contingent receivables.

Further, I will discuss the provisions of the two highlighted standards with a focus on rules for the accounting of environmental information.

### **IAS 16: Real estate properties, machinery and equipment standard**

This standard specifically deals with the issue of *disclosing assets serving safety and environment protection objectives*. In the framework principles and in the IAS standards, a main precondition for the disclosure of assets is that the keeping and use of these assets should bring future economic benefit and economic advantage for the business. The assessment of this, however, often causes problems; economic benefit cannot always be measured precisely, because the utilisation of the asset does not bring further profit, it rather creates the opportunity of production, operation and sales for the business unit. On the basis of this logic, safety and environment protection assets can be disclosed in a value whereby the book value of these assets and their related assets together shall not overrun the forecasted returned value of these assets and their related assets.<sup>1</sup>

Accounting of environmental information is also reflected in the historic value, although this standard also projects the provisions of IAS 37 on provisions, contingent liabilities and contingent receivables.

Pursuant to standard IAS 37, *provisioning* is mandatory if a current liability comes from a past event, the settlement of which will probably cause the flow-out of resources, and the amount of the liability can be reliably assessed. The estimated amount of provisions related to real estate properties, machinery and equipment shall not be accounted as expenses pursuant to standard IAS 16, but rather *as part of the historic value of the asset*. Moreover, the value of the provision shall be disclosed at a discount value, i.e. at present value if the effect of the time value of the money is considered to be material. A provision shall be made on the given asset for instance to cover the costs of disassembling, after-use decommissioning, transportation and territory remediation costs. (See Box 1)

### **Standard IAS 37 on provisions, contingent liabilities, and contingent receivables**

A *provision* is a liability<sup>2</sup>, the time of occurrence, time scheduling and amount of which are uncertain. In the interpretation of the standard this liability is a current liability from a past event of the business – with a legal or assumed nature – the fulfilment of which will probably result in the outflow of resources personifying economic benefits.

---

<sup>1</sup> The returned value is the higher of the net selling price or the utilisation value of these assets. The net selling price of the assets is the selling price net of the projected sales costs. The utilisation value is the present value of future cash flows estimated on the basis of the continuous use of the asset and its selling price at the end of its useful life.

<sup>2</sup> Provisions shall be disclosed as part of the long-term or short-term liability, pursuant to the IAS rules.

Pursuant to the standard, *provisions shall be made* under these conditions among other things for *environmental expenses* (or other events, which are irrelevant in the current topic).

In the light of the above, provisions shall be made for the environment liabilities of the business coming from contracting, legal obligations or other legal procedures (a legal liability). For instance, in the case of fees, penalties or product warranty liabilities in relation to environment protection as defined in the relevant legal regulation.

*BOX 1*

*A business unit itself constructs a storage facility to store hazardous materials, the investment cost of which is 20,000,000 HUF. According to plans, materials classified as hazardous will be kept at the store for six years. After the disposal of the materials, it will be mandatory to clean the facility. The estimated cost of this activity is 8,000,000 HUF. The time value effect of the money is deemed to be material by the business. The discount rate assessed is 12%.*

*The present value assessed on the basis of the evaluation in line with standard IAS 37 of the projected cleaning costs:*

*$PV = 8,000,000 \text{ HUF (12\%, 6 years)} = 8,000,000 \text{ HUF} \times 0,50663 = 4,053,000 \text{ HUF.}$*

*This will make the historic value of the storage facility = 20,000,000 HUF + 4,053,000 HUF = 24,053,000 HUF*

Provisions shall also be made if on the basis of the practices pursued to date of the business, or its published guidelines, the business entity communicates to the stakeholders that it will undertake certain liabilities, and thus the partners rely on the fulfilment of the liability (deemed liability). For instance, if there is no legislation for the mandatory remediation of environmental damage, but if this is publicly undertaken by the business entity, then it will have a deemed liability.

Provisions are basically estimated data in financial statements, but in most cases business units can provide reliable estimates. The standard applies the so-called *best estimation principle* to assess the amount of the provision. According to this, the best estimate is the amount that the business entity would realistically pay to settle its liability or would pay on the balance-sheet date for transfer to a third party. When calculating the best estimate, all risks and uncertainties related to the given estimation shall be taken into account.

The standard does not specify methods for the implementation of the estimation. The applicable procedures shall ensure that all basic principles and quality expectations for the preparation of financial statements shall be affected. The estimation shall be made with the use of mathematical and statistical procedures, as well as estimates made by experts.

It may happen in rare instances that no reliable estimate can be given for the valuation of the liability. As a result of this, this item cannot be disclosed in the balance-sheet, but in such a case related information shall be presented in the complementary notes, treating the item as a contingent liability.

The standard also provides that if the time value effect of the money is material, then the amount of the provision, i.e. the amount of the projected necessary expenses shall be taken into account *at the present value*, i.e. the amount of the provi-

sion shall be *discounted*. This may happen if the provision relates to a long-term event, for instance, if it is an area remediation liability – from environment protection aspect – after the completion of an activity that caused pollution in the environment.

The time value of the money shall be applied as the discount rate, and a pre-tax interest rate shall be used that is adequate to express the typical risk related to the liability, and its market valuation. The discount rate shall not reflect any such risks that have already been taken into account for the estimation of the future cash-flow – for instance in relation to posting loss of value.

*Future events* that may have an effect on the amount necessary to settle the liability shall be taken into account for the estimation of provisions, but only if there are sufficient and adequate facts showing that the events will really take place.

For instance, the business unit may judge that the amount of area remediation cost following the closing down of the plant may be significantly reduced as an effect of *future technological development*. In such a case, the business entity will consider, for the purposes of provision estimation, the cost reducing effect of technological development; however, they can only do this if they are certain that the technical development will actually take place, and if their calculations are not based on mere ideas for the future.

*Legal amendments or even the effect of draft legislation* may also be adjusting factors in the estimation of provisions. Similarly to the points described above, however, draft legislation shall only be taken into account if it is basically certain that the projected draft amendment will be approved and brought into effect. In many cases, the suitable level of certainty can only be established when the legislation is brought into effect.

Environmental liabilities do not necessarily appear in the balance-sheet, they can also be disclosed as off-balance-sheet items among complementary information as *contingent liabilities*. A contingent liability may be

- a possible liability arising from a past event, the occurrence of which are confirmed by the occurrence or absence of one or more future events that cannot be fully controlled by the business;  
(For instance, if a site of the company is in a flood area, it will have to face the possibility that it may have a damage prevention or remediation liability in the case of flooding. This event, however, is not under the control of the business entity.)
- or a current liability arising from a past event that was not recognised as provision, because it was not probable that its settlement would cause an outflow of resources, or the amount of the liability could not be assessed in a reliable manner.

*In the information to be published* pursuant to standard IAS 37, the changes of the provisions during a given period should also be tackled, with the identification of the nature of the liability. On that basis, the business entity shall disclose the provisions individually under the different subtitles, thus they will have to show the amount of environment protection related provisions, their changes, the uncertainties and the main assumptions.



### **IFRS/IAS considerations relating to other environmental information**

Unfortunately, the IFRIC 3 resolution was withdrawn in June 2005. It tackled the accounting and valuation of emission related rights<sup>1</sup>. In spite of the withdrawal, I think that a few interpretation ideas should be highlighted to reflect the accounting perspective of emission rights.

Based on the interpretation, emission rights shall be accounted for in the following way:

- Allocated rights should have been capitalised as intangible assets pursuant to standard IAS 38 on intangible rights.
- The historic value would have been the market value applicable at the time of the allocation, which needs to be documented at the time of entry.
- The asset disclosed among intangible assets should have undergone a loss of value if its value does not reflect market reality any more, and loss of value shall always be accounted to reflect the current market value on the given market.

On the basis of the repealed interpretation, the method of valuation for emission rights corresponded to the valuation methods specified in standard IAS 38 on intangible assets, i.e. they have to be recorded either on the basis of the historic value model or the revaluation model.

In the case of effective pollution, apart from intangible assets, provisions shall also be made. In line with this, when a company causes effective pollution, a provision should have been made to the extent of the pollution.

After the repeal, no consensus has been reached yet for the accounting treatment of emission rights.

### **4.3. US GAAP**

Compared to the provisions of IFRS/IAS, US GAAP treats the disclosure of environmental information in financial statements and annual accounts a rather sloppy manner.

*Standard no. 69* was issued in November 1982 in relation to mandatory disclosures of oil and gas producing companies, which operate with environmental implications.<sup>2</sup>

In addition to this, an EITF *interpretation* was issued in May 1990, which examines *the costs of handling environmental pollution*, with a focus on the possible capitalisation of costs.

A company incurs costs to remove, neutralize, or prevent existing or future environmental contamination. Those costs may be incurred voluntarily or as required by law. They include costs of removal of contamination, such as that caused by leakage from underground tanks, costs to acquire tangible property, such as air pollution control equipment, costs of environmental studies, and costs of fines levied under environmental laws.

---

<sup>1</sup> Emission rights are rights received or purchased by a given business in line with the environment pollution level approved by the government of a given country. These rights are allocated in a preliminary way, and they will have to be accounted for at the end of the period.

<sup>2</sup> Statement of Financial Accounting Standards No. 69: Disclosures about Oil and Gas Producing Activities (November 1982).

The issue is whether environmental contamination treatment costs should be capitalized or charged to expense. This issue does not address when to recognize liabilities related to environmental contamination treatment costs, the measurement of those liabilities, or whether environmental contamination treatment costs that are charged to expense should be reported as an extraordinary item.

According to the proposal of the interpretation, these costs basically have to be disclosed as costs, and can only be capitalised if, on the one hand, they can be recovered, and if, on the other hand, any of the following requirements is fulfilled:

- The costs extend the life, increase the capacity, or improve the safety or efficiency of property owned by the company.
- The costs mitigate or prevent environmental contamination that has yet to occur and that otherwise may result from future operations or activities.
- The costs are incurred in preparing for sale that property currently held for sale.)

For instance, a piece of equipment for the control of air pollution purchased due to the air pollution generated during the production activity can be capitalised because it meets the following requirements, but the fines payable for the breach of law shall not be capitalised.

FASB is the standard making organisation of US GAAP. It issued a statement in *June 2001* on the accounting of assets with retirement obligations. (Statement no. 143: Accounting for assets for retirement obligations). In the case of a mandatory environmental retirement, which does not arise from proper operation, the possibility of provisioning arises. The retirement obligation of the asset shall be disclosed at the real value in the period when this cost was capitalised as part of the historic value of the invested asset.<sup>1</sup>

#### ***4.4. The provisions of the effective Act C/2000 on accounting relating to environmental information***

Similarly to international accounting provisions, the Hungarian accounting act does not put enough emphasis on the disclosure of environmental information. It deals with liabilities, provisions, and the information to be published in the supplementary notes and the business report, but it does not give an overall solution to the problem of disclosing environmental information.

*Contingent liability* (3 §.) is a liability undertaken – normally – vis-à-vis a third party, which is outstanding on the balance-sheet date, but its disclosure as a balance-sheet item depends on a future event.

For instance, the business entity commissions to one of its partners a task that will cause pollution in the environment. The task can be legally implemented, and the permission is available. The partner undertakes the implementation of the task with the proviso that any responsibility for environment pollution, remediation and cleaning shall be borne by the business entity, which confirms that with a statement of commitment.

*Certain (future) liability* (§ 3) is an irrevocable liability, which exists on the balance-sheet date, but the contract has not yet been fulfilled, therefore it cannot

---

<sup>1</sup> This FASB provision corresponds to the provisioning obligation of the IFRS 37 standard (see in section 4.2).

be disclosed on the balance-sheet. Operation related on-going costs do not belong here.

The example used for contingent liabilities also applies here with the modification that environment pollution will not probably but certainly happen.

Pursuant to § 41 of the accounting act, a *provision shall* be made – decreasing the profit before tax – to the necessary extent for liabilities due to third parties arising from past or current events or contracts, which are probable or certain on the balance-sheet date, but the amount or the due date of which are uncertain, and the business has not ensured the necessary coverage for these in any other way.

Legally, guaranteed liabilities, contingent liabilities, certain (future) liabilities and environmental liabilities specified in legislation, among other items, belong here.<sup>1</sup>

If, for instance, the environmental legislation provides for area clean-up every 5 years, then the projected amount of the provision has to be estimated for 5 years, and shall be disclosed as a provision. The accounting act does not speak about the issue of discounting provisions.

*Provisions can be made* decreasing the profit before tax for material and recurrent future costs (especially maintenance, re-structuring costs, environment protection related costs), which – on the basis of balance sheet date information – probably or certainly will incur in the future, but their amount and the time of occurrence are still uncertain, and cannot be classified with accrued costs. Under this title no provision can be made for the re-current and continuously incurred costs of the normal business activity.

Environment protection related information shall be disclosed in the complementary annex (94.§):

- Data of fixed assets directly serving the purpose of environment protection
- Quantitative and value data and interim data changes of the opening and closing stocks of hazardous materials and materials dangerous to the environment
- The amount of provisions made during the year in question and in the preceding business year in a breakdown by subheading for environment protection liabilities, and to cover future costs in the protection of the environment,
- The amount of accounted costs related to environment protection in the given and the preceding business year shall be communicated, as well as the projected amount of environment protection and remediation liabilities not disclosed among liabilities.

In addition to the above, the complementary annex shall also cover off-balance-sheet items, thus also contingent liabilities and certain future liabilities.

The purpose of the *business report* (95.§) is to show, through the evaluation of the data in the annual accounts, the assets, financial and income position, business operation of the business entity together with the main risks and uncertainties arising during business operation, so that it could give an effective, objective, reliable and true image – on the basis of past actual and projected future data. The

---

<sup>1</sup> It is a significant difference between the IAS 37 standard and the Hungarian accounting act that IAS 37 does not allow for the provisioning for contingent liabilities, and the Hungarian accounting provisions make it mandatory.

business report shall contain an analysis on the development of the business, its performance and position in line with the size and complexity of the business entity.

The business report shall cover the projected development, the known and expected development of the business environment in the function of the expected effect of in-house decision-making. Specifically in relation to environment protection, the following shall be disclosed:

- The role of environment protection having an impact on the financial position of the business entity, and its responsibility in relation to environment protection;
- Developments made and expected in the area of environment protection, and the related grants;
- The policy with regard to environment protection applied by the business entity;
- Environmental measures, and their implementation.

The problem is that while provisioning for environmental liabilities can be estimated and controlled basically in a reliable manner, the information of the complementary annex is mandatory, but the business report can be viewed on the site of the business unit. This basically means limited publicity, and the content of the business report is often imprecise, and contains the mandatory elements only in minimum detail. This kind of information for the purposes of stakeholders is not disclosed in detail in the annual accounts, but in the form of other reports on the business environment, or sustainability, etc.

*At present, there are no (global) international accounting standards requiring the automatic and comprehensive disclosure of environmental liabilities, provisions, contingent liabilities, environmental costs. In the absence of a common, recognised and mandatory reporting requirement, the recognition, measurement and separate disclosure of environmental expenditures and liabilities are governed by the accounting concept of materiality.<sup>1</sup>*

## SUMMARY

As it is presented above, the international legal regulation of environmental issues is quite comprehensive and up-dated. The international environmental reporting directives, international industrial organisations reacted to the dilemma of sustainable development, making practical guidelines for environment reports (CSR, EMAS, ISO14001, GRI), accounts and analyses (EMARIC).

All this is done because an ever-growing number of companies recognize that responsible business behaviour is the final key to sustainable business success and results. Companies also realise that today maximising profit, as a goal may not be

---

<sup>1</sup> Although some EU member states (Denmark, the Netherlands and Norway, Hungary) have recently introduced mandatory disclosure requirements in respect of some aspects of environmental information and performance. France has recently announced its intention to introduce mandatory environmental reporting through the annual report and accounts. But these requirements are generally exist in non-financial forms in nature and therefore do not directly affect the financial reporting process.

In the United States, the Securities and Exchanges Commission (SEC) has issued a range of disclosure requirements relating to environmental provisions, liabilities and expenditures. Similar extensions to reporting guidelines also exist in the Netherlands.

sufficient for long term success, and that market, competition and growth oriented attitude should go parallel with social and environmental responsibility.

All of the guidelines, systems, directives are created to support:

- the presentation of sustainable development of an entity in economic, society and environment dimensions in sustainability reports, but not in a monetary, financial form, but with quantitative and qualitative data.
- the evaluation and development of corporate environment performance, and to give information about the organisation itself, and the continuous improvement of the organisation's environment performance to the public at large.
- to promote the integration of environmental cost information and materials and energy flow information into routine management decision-making of private and public sector organizations, as a support for improved environmental performance.

The international and national accounting bodies try to treat the environmental issues in financial statements, but in a very low level, almost in the way of disclosures and provisions. There are not uniformly used regulations for disclosures or valuation. To improve the information quality of financial statements on environmental issues it should be think over in what extent the information given in sustainability reports can be used or appear in financial reports and in financial statements. Economic, environmental and social trends all can appear in the parts of financial reports that relate to the contemplation and analysis of future risks and opportunities.

The biggest challenge in creating a link between financial and sustainability reporting is in the way how economic, environmental and social performance indicators can be translated into measuring instruments of financial value. Several of the sustainability indicators are of a qualitative nature, and are difficult to interpret by financial evaluation. The outcome of sustainability strategies and related capital placements is uncertain to the extent that it is difficult to project benefits. Financial analysts are mainly interested in information that is material for the activity expressed in financial indicators and which is projected into the future. The performance indicators used in sustainability reports often do not directly meet these criteria.

New methods shall be developed to create links between economic, environmental, social dimensions and financial performance. It would also be expedient to harmonise the two types of reporting because it would be good to compare data that are in line with expressions and names figuring in financial statements, which would make the language of communication more consistent.

In other study of the author the presentation of environmental information in financial statements: opportunities and problems is analysed.

## LITERATURE

KUN ATTILA: A vállalati szociális elkötelezettség tematizálásának alapvonalai az Európai Unióban (Jogelméleti Szemle: 2004)

JOSÉ M. MONEVA, PABLO ARCHEL and CARMEN CORREA: GRI and the camouflaging of corporate unsustainability (Accounting Forum: 2006. június)

ACCA: Industry as a partner for sustainable development (2002)

*Business and the Environment: A Primer on Environmental Management Accounting* (2003, Vol. XIV.)

2000. évi C. törvény a számvitelről

*Magyar Könyvvizsgálói Kamara szerzőcsoport: Nemzetközi Számviteli Tankönyv* (2006)

*Verlag Dashöfer (Matukovics, Madarasiné, Rózsa): IAS versus US GAAP*

DR. CSUTORA MÁRIA: A vállalati környezetvédelmi költségek számbavétele (Tisztább Termelés Kiskönyvtár, 2001)

GRI Útmutató

Az EU 6. Környezetvédelmi Akcióprogramja

A Johannesburgi Fenntartható Fejlődési Világtalálkozóról szóló kiadvány

Az Európai Unió Fenntartható Fejlődési Stratégiája

EMAS magyarországi weblapja: [www.emas.kvvm.hu](http://www.emas.kvvm.hu)

Környezettudatos Vállalatirányítás Egyesülete, [www.kovet.hu](http://www.kovet.hu)

A fenntartható fejlődés honlapja ([www.ff3.hu](http://www.ff3.hu))

EMARIC weblapja: [www.emawebsite.org](http://www.emawebsite.org)

European Union homepage: [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)

## REACH ANTE PORTAS

- Nem, ez nem azt jelenti, hogy a gazdag emberek a kapuink előtt várakoznak. Ez azt jelenti, hogy ezzel a jogszabállyal még sok munkánk lesz.
- Kicsit bővebben?
- ...ezzel a jogszabállyal még **nagyon** sok munkánk lesz.

Ha a prognózisok igaznak bizonyulnak, 2007 tavaszától mindazoknak a vállalkozásoknak, amelyek vegyületeket, vegyi anyagokat használnak fel a termelési folyamatokban, számos új kötelezettséggel kell szembe nézniük. Ez az írás azt kísérel meg áttekinteni, hogy melyek ezek a kötelezettségek, s miért is van szükség rájuk.

### 1. ELŐZMÉNYEK, CÉL

Az iparosodott országokban – nálunk is – százezernél is több különböző, ember által előállított vegyi anyag van jelen (a kereskedelmi forgalomban). Naponta több ezer vegyi anyaggal kerülünk kapcsolatba: az élelmiszerekben, a festékek révén, a műanyagok okán, a hajmosókban és a fogkrémekben, mosogatáskor, ruházatunkat felöltve – folytatni sem érdemes. Egész életünk vegyszerek, vegyületek<sup>1</sup> kölcsönhatásának folyamata. Nem mindegy azonban, hogy ezeknek a vegyületeknek milyenek a tulajdonságaik, milyen hatással vannak ránk, emberekre. Ezt a tényt akkor is tudomásul kell venni, ha az emberek egy részének az iskolai kémiaoktatás csak rémálomként maradt meg az emlékezetében.

---

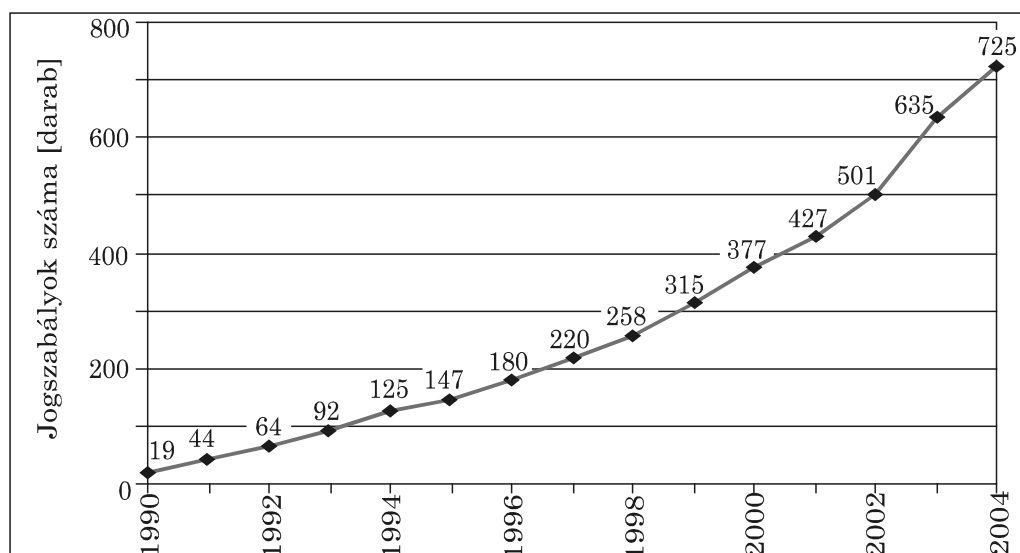
\* Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, címzetes főiskolai docens, okl. vegyészmérnök, EU-szakközgazdász.

<sup>1</sup> Mi is a különbség tulajdonképpen a „vegyszer” és a „vegyület” között? Semmi. Vegyszer: vegyi hatású, gyakorlati alkalmazású anyag. Vegyület: Több elem atomjaiból álló anyag, amelyben az alkotóelemek elvesztették eredeti sajátosságait. (Értelmező kéziszótár.) Ennek megfelelően e kifejezéseket egyenértékűként használjuk.

Egy-két vegyületről (majdnem) egészen egyértelműen tudjuk, milyen hatással van ránk. Néhány köznapi példa: a víz (H<sub>2</sub>O), a mustgáz (CO<sub>2</sub>), az etil-alkohol (CH<sub>3</sub>CH<sub>2</sub>OH), a konyhasó (NaCl), a dioxinok (nem írjuk ide a képletüket), a penicilinek (ezeknek a képletét sem idézzük) – de ez a nagyon sok vegyületnek csak csekély hányada.

A vegyi anyagok helyes kezelésének problémája nem mai eredetű. Az uniós jogrend alakulásával szinte párhuzamosan fejlődött az a jogszabály-állomány, amely valamilyen módon a vegyi anyagok helyes használatát kívánta szabályozni.

A vegyi anyagokra és a környezetvédelemre vonatkozó jogszabályok sok esetben összekapcsolódnak (illetve azonosak), így – bár nem kifejezetten a vegyi anyagokra vonatkozó adat, mégis – sokat elárul e terület szabályozásának alakulásáról az Európai Unió környezetvédelmi vonatkozású jogszabályai számának változása, amit az 1. ábra mutat be.



1. ábra

*A környezetvédelmi vonatkozású jogszabályok számának alakulása az Európai Unióban, kumulált adatok<sup>1</sup>*

Az alábbi lista az Unió azon jogszabályaiból „szemezget”, amelyek e tárgyra vonatkoznak. A felsorolás korántsem teljes, csupán a legfontosabb jogszabályok szerepelnek benne.

- 1967: Az európai vegyi anyag-szabályozás kezdete: az 1967/548/EEC direktíva. Ez a jogszabály bevezette az osztályozási rendszert, a veszélyes anyagok (dangerous substances) csomagolásának és címkézésének feltételeit. A jogszabály célja az volt (és az ezt követő jogszabályok célja mind a mai napig az is maradt), hogy védje az emberek egészségét és a környezet állapotát.

<sup>1</sup> Forrás: <http://www.federchimica.it/content/files/Rappo2005.pdf>, p. 15.



A szabályozás alapján a vegyi anyagok gyártói és importőrei kötelesek minden anyagot osztályba sorolni, s meghatározni veszélyességi szintjüket, jellegüket, a megadott kategóriákhoz (robbanó, mérgező, rákkeltő, gyúlékony stb.) igazodva. Ha az osztályba sorolás megtörtént, akkor az adott osztályra vonatkozóan kell az anyagot szállításra előkészíteni (csomagolni, címkézni).

- 1976/768/EEC direktíva (módosítva 2003-ban) a kozmetikai termékekről
- 1976/769/EEC tanácsi direktíva a veszélyes anyagok és készítmények használatának korlátozásáról („Limitations Directive”)
- 1982: A vegyi anyagok katalógusának felállítása, a vegyi anyagok két csoportba osztása („meglévő” és „új” anyagok – EINECS és ELINCS).<sup>1</sup> A felosztás az 1981. szeptemberi állapotot vette alapul (részleteit lásd alább).
- 1990/394/EEC direktíva a rákkeltő anyagok munkahelyi ellenőrzéséről
- 1992: A meglévő anyagokra vonatkozó kockázatbecslési eljárás szabályainak felállítása (1992/32/EGK)
- 1998/8/EEC direktíva a biocid anyagokról
- 1998/24/EC direktíva a vegyi anyagok munkahelyi ellenőrzéséről
- 1999/45/EEC parlamenti és tanácsi direktíva a veszélyes készítményekről (dangerous preparations)
- 2000/60/EC keretdirektíva a vizek védelméről
- 2002/95/EC direktíva a veszélyes anyagok betiltásáról
- 2002/96/EC és 2003/108/EC direktívák az elektromos és elektronikus termékekből származó hulladékokról

A környezetvédelemre és az egyéb területekre vonatkozó jogszabályok gyakran foglalkoztak egyes vegyi anyagokkal (helyes használatukkal vagy éppen használatuk korlátozásával, tiltásával). Többek közt az egyre szerteágazóbb és terebélyesebb joganyag is indokolta, hogy olyan egységes jogszabály szülessen, amely összefoglalja és helyettesíti ezeket a jogszabályokat.

Ez a megszületőben lévő – 2007-ben már életbe is lépő, kötelezően alkalmazandó, az iparra, a hatóságokra és a lakosságra számos feladatot, kötelezettséget róvó (vagy számára éppen előnyt (hátrányt?) jelentő – jogszabály a REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals).<sup>2</sup>

A REACH révén remélhetőleg egyszerűbbé válik a vegyi anyagokra vonatkozó szabályozás: hatására kb. 40 korábbi jogszabályt iktatnak ki a jogrendből. Ezen túlmenően a REACH lényeges eleme az is, hogy érvényesítse a gyártók nagyobb felelősségét a piacra kerülő termékek egészségügyi, fogyasztóvédelmi hatását illetően.

A REACH jelentős jogalkotási javaslat, amely kihatással van a politikai célkitűzések széles körére, mint például a vállalkozások versenyképességére, az egészségre, a biztonságra és a környezetvédelmi szabványokra. Ami a végrehajtott elemzéseket és az érdekeltekkel történő konzultációt illeti, összetettsége révén és a valószínűsíthető hatások mértéke következtében a REACH előkészítése nagyon alapos volt.

A REACH-ben javasolt engedélyező rendszer célja az emberi egészségre és a környezetre nézve aggodalomra okot adó anyagok kezelése. Ebbe tartoznak a rákkeltő, születési rendellenességeket okozó, fogamzásképtelenséget okozó anyagok, amelyek

<sup>1</sup> Lásd bővebben a <http://ecb.jrc.it> címen.

<sup>2</sup> A jelen cikkben előforduló betűszavak, rövidítések feloldását a cikk mellékletében található táblázat tartalmazza.

mérgezőek és megmaradnak a környezetben. Ezért a közösségi forrásoknak ezek biztonságos kezeléséről gondoskodniuk kell. Az engedélyezési rendszert hatékonyabbra tervezik, mint az ilyen vegyi anyagok kezelésére alkalmazott jelenlegi rendszert, kötelezve az ipart (a vállalatokat), hogy célzottan értékelje azokat a felhasználási módokat, amelyekhez ezek az anyagok szükségesek, a jelen gyakorlat átfogó kockázatértékelése helyett. Amennyiben az ipar bizonyítani tudja, hogy ezen anyagok általa történő felhasználását megfelelően ellenőrzik, megkapja az engedélyt.

A Bizottságnak az egész jogalkotási folyamat során gondosan ellenőriznie kellett a versenyképesség kérdését. A Bizottság úgy véli, hogy rövid távon felmerül a vegyipari ágazat számára az exportpiaci részesedés veszteségének veszélye abban az esetben, ha a REACH miatt nőnek a vegyi anyagok termelési költségei az Unióban. A nemzeti piacon történő értékesítésre vonatkozó hatások várhatóan korlátozottak lesznek, mivel az importőröknek is eleget kell tenniük a REACH követelményeinek. Ezek a versenyképességet érintő hatások időben széthúzódnak, mivel várhatóan az új rendszernek a vállalkozásokra kirótt, a kezdeti magasabb közvetlen és közvetett költségeit kompenzálni fogják a kereskedelmi előnyök, amelyeket az új anyagok piacra juttatásának alacsonyabb költségei, a veszélyes vegyi anyagok használatából származó csökkentett források, és az új és/vagy biztonságosabb vegyi anyagok számára nyíló nagyobb piaci lehetőségek jelentenek. A versenyképességre gyakorolt hosszabb távú kihatás annak mértékétől függ, hogy mennyire lesz sikeres a REACH-rendszer új, nemzetközi szabványként. Ez jelentős versenyelőnyt biztosítana az EU vegyipara számára.<sup>1</sup>

Az új szabályozás létrehoz egy helsinki székhelyű Európai Vegyi Anyag Ügynökséget (European Chemicals Agency – ECHA), amely központi, független hivatalként látja el a REACH rendszerrel kapcsolatos technikai és adminisztratív feladatokat.

A REACH nem önmagában álló akció, a vegyi anyagok vizsgálatával, engedélyezésével foglalkozó nagyobb programokat sok gazdaságilag fontos szervezet, ország indított. Ezek közül néhány:<sup>2</sup>

- Az Egyesült Államokban
  - ⇒ programot indítottak 2800 HPV vegyi anyag értékelésére. Az akció folytatásáról a szükségleteknek megfelelően döntenek.
  - ⇒ 23 olyan vegyi anyagot értékelnek, amelyek gyerekekkel kapcsolatosak.
- Kanadában programot indítottak 23 000 DSL vegyi anyag értékelésére.
- Japánban hasonló akció indult.
- Az OECD kockázatértékelési programot indított 4100 HPV anyaggal kapcsolatban.
- Az ICCA 1999-ben önkéntes programot indított, hogy 2004-re a 4100 HPV anyagból kb. ezernek a gyorsított tesztelését és kockázatbecslését elvégezzék. Ezeknek 40%-áért a CEFIC felelős.

A REACH formális kialakulásának kezdete 1998-tól datálható. Az alábbiak bemutatják a REACH kialakulásának egyes állomásait.

---

<sup>1</sup> G. Verheugen meghallgatása az Európai Parlament előtt, [www.europarl.eu.int/meetdocs/2004\\_2009/documents/DV/539/539145/539145hu.pdf](http://www.europarl.eu.int/meetdocs/2004_2009/documents/DV/539/539145/539145hu.pdf)

<sup>2</sup> <http://www.chemicalspolicy.org/downloads/Wednesday/1-Donkers-History%20of%20REACH.ppt>

- 1998 tavasza: az EU környezetvédelmi tanácsának informális ülése (Chester, Egyesült Királyság)
- 1998. november: a Bizottság jelentése (a Tanács felkérésének megfelelően) arról, hogy mennyire hatékony a jelenlegi jogszabályi rendszer
- 1999. június: Az Unió környezetvédelmi minisztereinek tanácsa kezdeményezte a vegyi anyagokra vonatkozó jogszabályok teljes felülvizsgálatát.
- 2001. február: Az EU Bizottsága „Fehér Könyvet” adott ki, melyben javaslatot tett a „meglévő” és az „új” anyagokra vonatkozó eljárások egységesítésére. A tervezett új szabályozás az alábbi célokat tűzte ki:
  - ⇒ az emberi egészség és a környezet védelme,
  - ⇒ az uniós vegyipar versenyképességének megtartása és ösztönzése,
  - ⇒ a belső piac egységessé tétele, a piaci átláthatóság növelése,
  - ⇒ a nemzetközi eredmények integrálása,
  - ⇒ az állatkísérletek számának csökkentése,
  - ⇒ az alternatív lehetőségek támogatása,
  - ⇒ az összhang megteremtése az EU-nak a Világkereskedelmi Szervezeten (WTO) belül vállalt kötelezettségeivel.
- 2001. szeptember: A CEFIC javaslatot tesz közzé, miként lehet a REACH rendszert a gyakorlatba átültetni
- 2001. szeptember – 2002. március: technikai munkacsoportok jönnek létre, tanulmányok készülnek
- 2003. május: Megjelent a tervezett jogszabály első szövegváltozata, megindult az ezzel kapcsolatos (többek közt interneten is folytatott) szakmai-társadalmi vita. A jogszabály a „REACH” elnevezés alapján vált ismertté. A WTO számára előzetes tájékoztatás készült.
- 2003. július: Lezárult az internetes vita, 6400 hozzászólás érkezett (köztük magyar résztvevőktől is – az ipar és a civil szervezetek egyaránt kifejtették véleményüket; a németek büszkén jegyzik meg, hogy tőlük 2300 hozzászólás érkezett<sup>1</sup>).
- 2003. november: A Bizottság elfogadta a tervezett jogszabály szövegét, s azt jóváhagyásra a Parlament elé terjesztette.
- 2004. január: Egy ad hoc munkabizottság (a versenyképességi tanács felügyelete alatt) vizsgálatot kezd a REACH várható hatásaival kapcsolatban.
- 2004. március: A Bizottság, a CEFIC és az UNICE egyetértési nyilatkozatot ír alá: további vizsgálatokat folytatnak a REACH várható hatásaival kapcsolatban. Tervezett befejezési időpont: 2005. március.
- 2004. július: A Bizottság elfogadja a CEFIC javaslatát a SPORT programra. A programot közösen felügyeli a Bizottság, a tagállamok és az ipar. A civil szervezetek, a szakszervezetek, az OECD megfigyelőként vesznek részt a munkában. Várható befejezés: 2005 közepén.
- 2004. december: a Bizottságnak a REACH implementálására vonatkozó tenderén a CEFIC nyert három projektjével: ezek a CSR kialakításával és az információs követelményekkel voltak kapcsolatosak.
- 2005. február: az Európai Parlament elkezdte tárgyalni a REACH tervezetét.

---

<sup>1</sup> <http://www.sepawa.com/download.php?File=Y21zX21lZGhhL21vZHVzZV9vYi84XzBfaGFuZXIucGRm&Filetype=pdf&Filename=hager.pdf>

- 2005. március: Nyilvánosságra hozták a CEFIC–UNICE–Bizottság közötti együttműködési megállapodás alapján született tanulmányokat: a KPMG-tanulmányt és az IPTS-tanulmányt.
- 2005 júniusában vitát tartott a REACH-ről az Európai Parlament környezetvédelmi bizottsága. A tervezethez több mint 1200 módosító indítvány érkezett be a képviselőktől. Öt fő kérdést sikerült rendezni:
  - ⇒ az alapelv: a felelősség a gyártóé;
  - ⇒ a javasolt uniós ügynökség (az Európai Vegyi Anyag Ügynökség) szerepe és felépítése;
  - ⇒ a tagállamoknak és az ügynökségnek ötévente kell jelentést készíteniük (az eredeti javaslat 10 év volt);
  - ⇒ eljárás arra, hogyan lehet elkerülni a fölösleges és önismétlő állatkísérleteket, illetve hogyan lehet általában csökkenteni az állatkísérletek szerepét; valamint
  - ⇒ az „egy anyag, egy regisztráció” (OSOR) elve, miszerint azokat a vegyületeket, amelyeket többen is előállítanak, együtt regisztrálják a vállalatok, mert így olcsóbb; a képviselők ugyanakkor nem tennék ezt kötelezővé, valamint a legérzékenyebb információkat külön is a regisztrációs ügynökség tudomására lehetne hozni, bizalmi okokból.
- 2005. november 17.: Az Európai Parlament első olvasatban elfogadta a REACH szövegét. (A jogszabály „együttdöntési eljárásban” születik meg; a Parlament által kidolgozott, a benyújtott javaslatához képest számos módosítást tartalmazó szöveg visszakerekült a Tanács elé.)
- 2005. december 13.: Politikai megállapodás a Tanácsban a közös álláspontról.
- 2006. június 27.: A Környezetvédelmi Tanács formálisan is elfogadta a közös álláspontot. Ez az alapja az Európai Parlament vitájának (a második olvasatnak), amely 2006 szeptemberében kezdődött.
- 2006. október 10.: a Parlament környezetvédelmi bizottsága az összesen 359 módosító javaslatból kb. 180-nak az elfogadását javasolta.
- 2006 vége: valószínűleg a Parlament, majd a Tanács is elfogadja a törvény szövegét.
- 2007 áprilisában életbe lép a direktíva, megindulnak a határidők. 12 hónappal később az ECHA teljesen működőképessé válik (székhelye: Helsinki).

## 2. MI MENNYI?

Alapvető kérdés, hogy tulajdonképpen mennyi (hány darab) vegyi anyagról beszélünk. Az Európai Unió vegyi anyag-politikájának alakulása során 1982-ben került sor arra, hogy a vegyi anyagokat két kategóriába osszák:

- Az első kategóriát a már létező („meglévő”) anyagok alkotják; ide tartozik minden olyan vegyszer, amely 1981 előtt került a piacra. Ebbe a csoportba 100 106 (egyszázezer-százhat) anyag tartozik; az ezekkel kapcsolatos egészségügyi és környezeti kockázatokat általában nem vizsgálták, használatuk a vizsgálati eredmények meglététől függetlenül ma is megengedett. A régi anyagokkal kapcsolatos „könnyített” adatszolgáltatási rendszer ezen anyagok (további) használatát bátorítja. Az ebbe a csoportba tartozó anyagok nagy száma miatt csak egyes kijelölt anyagok (összesen mintegy 140 vegyület) kockázatának becslése történt meg; ehhez a Tanács 793/93/EGK rendelete adott alapot.

- A második csoportba („új” anyagok) azok a vegyületek tartoznak, amelyek 1981 után kerültek a piacra; számuk 2005 nyarán kb. 3000 volt. Ezek az anyagok csak akkor alkalmazhatók, ha környezeti és egészségügyi hatásukat szigorú feltételek mellett megvizsgálták.<sup>1</sup> Ezen anyagokról a termelők vagy az importálók ún. alapadatokat kötelesek bejelenteni. Az „új” anyagok jelenleg hatályos hatodik jegyzéke 2003 októberéről datálódik.

A fenti pontok összegzése alapján azt is lehetne gondolni, hogy ezek szerint körülbelül 103 000 vegyületről van szó, ami ugyan nagy, de kezelhető szám. Ez nem igaz. A vegyületek száma önmagában nem megbízható jellemző. A vegyületek száma mellett arra is figyelemmel kell lenni, hogy egy-egy anyagból mekkora mennyiség kerül forgalomba – van, amiből nagyon sok, és van, amiből nagyon kevés az éves termelés. Önmagában azonban a mennyiség nem megbízható jellemzője egy vegyület veszélyességének.

Becslések szerint napjainkban tulajdonképpen csak kb. 2500 vegyi anyagot állítanak elő tömeges mennyiségben: műtrágyákat, mosószereket, hasonló tömegtermékeket. De még ezekről sincs birtokunkban elegendő egészségügyi és környezeti adat:

- az Európai Környezetvédelmi Hivatal 1998. évi jelentése nem tudott elegendő információt összegyűjteni ahhoz, hogy ezen anyagok 75%-áról minimális értékelést készítsen;
- az Amerikai Egyesült Államok Környezetvédelmi Hivatala (EPA) szintén 1998-ban megállapította, hogy a tömeges mennyiségben használt kémiai anyagok 43%-áról semmilyen egészségügyi és környezeti adat nincsen;
- az Európai Bizottság által felállított Európai Kémiai Bizottság 1998-ban kijelentette, hogy a tömeges mennyiségben használt kémiai anyagok 80%-át sosem vizsgálták a rákkeltő hatás, a szaporodásra vagy az utódokra gyakorolt káros hatás szempontjából; 85%-uknál nincs semmiféle adat arra vonatkozólag, hogy felhalmozódnak-e a természetben vagy a táplálékláncban; 70%-ukról nem ismert, hogy a környezetben miként bomlik le.<sup>2</sup>

A kiindulási helyzet tehát ez: környezetünkben sok az általunk előállított vegyi anyag és zömükről nem tudjuk, milyen hatással van ránk és környezetünkre. A kérdésre („Hány vegyi anyag képezi a REACH tárgyat?”) egy elemzés a következő megközelítésben válaszolt:<sup>3</sup>

A REACH körülbelül 30 000 (évente 1 tonnánál nagyobb mennyiségben gyártott, használt) meglévő vegyület szisztematikus tesztelését és regisztrálását kezdeményezi. E nyers számot azonban a következő szempontok alapján célszerű pontosítani:

- Ésszerűség. Arra lehet számítani, hogy sok vegyületet az új szabályozás hatására kivonnak a használatból (például mert kevésbé használatosak). Elképzelhető, hogy egyes anyagok gyártását csökkentik, hogy egy „alacsonyabb” kategóriába kerüljenek át. Egy korábbi elemzés<sup>4</sup> úgy becsülte, hogy a kis mennyiségben gyártott

<sup>1</sup> Bővebb információkat kaphat az olvasó a <http://ecb.jrc.it> honlapon.

<sup>2</sup> Simon Gergely: A vegyianyag-politika reformja. <http://www.kukabuvar.hu/index.php?id=kukabuvar&p=48&kid=215&szam=tavas>

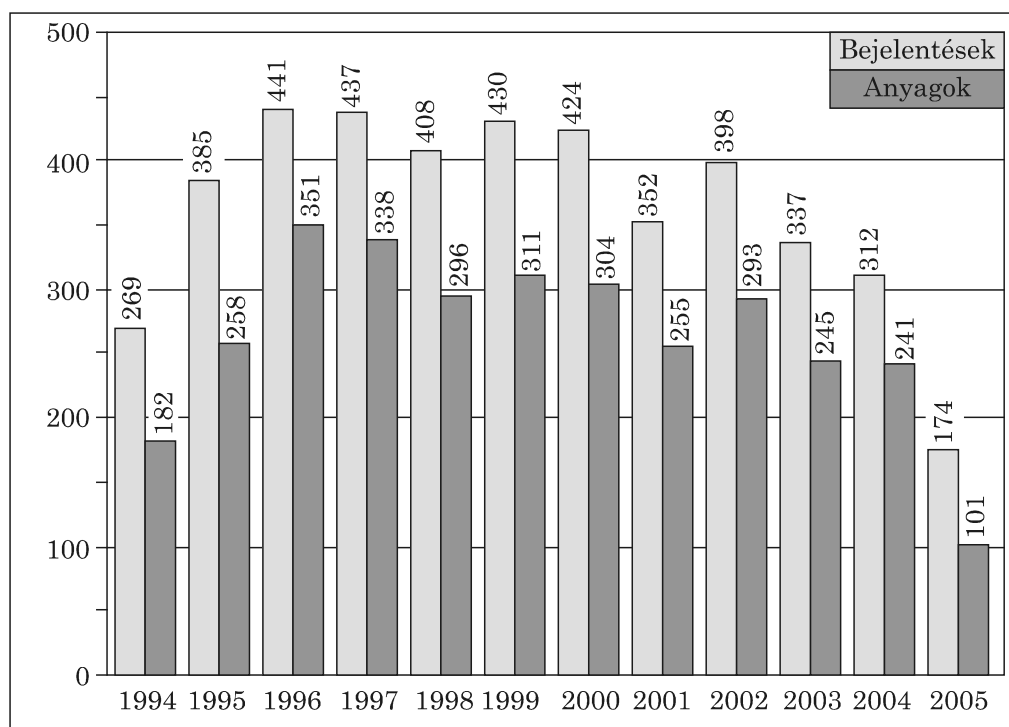
<sup>3</sup> Ackerman, F., Massey, R.: The True Costs of REACH. [www.regeringen.se/content/1/c6/03/08/77/803e1d8b.pdf](http://www.regeringen.se/content/1/c6/03/08/77/803e1d8b.pdf)

<sup>4</sup> „Revised Business Impact Assessment for the Consultation Document: Working Paper 4: Assessment of the Business Impacts of New Regulations in the Chemicals Sector, Phase 2.”

anyagok 15%-át, a 10–100 t/év sávba eső anyagok 10%-át és a 100–1000 t/év sávba eső anyagok 5%-át vonják majd ki a gyártásból.

- A korábbi becslések még azzal kalkuláltak, hogy minden anyagot minden gyártónak, felhasználónak, importálónak regisztrálnia kell; ezen az OSOR-javaslat lényegesen változtatott. Az OSOR előtt ACKERMAN és MASSEY – az ismételt regisztrációk miatt – összesen kb. 32 000 regisztrációt feltételezett. Más – körülbelül ugyanabból az időből származó becslés – a várható regisztrációk számát (a 30 000 anyag háromszori regisztrációjával számolva) 100 000-et megközelítőnek tartotta.

Az Európai Unió egészében az új anyagokra vonatkozó bejelentések száma az utóbbi nagyjából 10 év során évente átlagosan 250 és 450 között alakult.<sup>1</sup> A folyamatra vonatkozóan mutat adatokat a 2. ábra. (A 2005-re vonatkozó adat előzetes érték.)



2. ábra  
A bejelentések számának alakulása 1994 és 2004 között<sup>2</sup>

Prepared for the European Commission Enterprise Directorate-General, October 2003. At <http://www.rpald.co.uk/tools/downloads/reports/reachrevisedbia.pdf>.

<sup>1</sup> Analyse der Kosten und Nutzen... <http://www.umweltbundesamt.at/umweltschutz/chemikalien/reach/veroeffentlichungen/kostenundnutzen/>

<sup>2</sup> <http://ecb.jrc.it/new-chemicals/content1.php>

### 3. FELADATOK, TEENDŐK

A fentiekben megkíséreltük nagyon vázlatosan áttekinteni, hogy tulajdonképpen mit is jelent a REACH. Ez ugyan érdekes, de ennél sokkal fontosabb, hogy – mint hamarosan életbe lépő jogszabály – tulajdonképpen milyen következményekkel jár az érintettek szempontjából.

Az érintettek tömegét – a REACH logikáját követve – három nagy csoportba osztjuk:

- az ipar (ide értve a termelőket és a forgalmazókat egyaránt);
- a hatóságok (az állami szervezetek);
- a fogyasztók (a lakosság).

A feladatok sürgősségét a jogszabály közvetlen jellege indokolja: a rendelet teljes egészében kötelező és közvetlenül alkalmazandó valamennyi tagállamban – hatályba pedig a kihirdetését követő huszadik (20.!) napon lép.

#### 3.1. RIP's – REACH Implementation Projects

A REACH sikeres bevezetése érdekében külön projektek is indultak (RIP's), melyek keretei között a megfelelő útmutatók, dokumentumok, tájékoztatók, informatikai eszközök kidolgozása a cél. A REACH implementációs projekteket az 1. táblázat foglalja össze. A projekteknek már vannak bizonyos eredményei is – számos területen már elkészültek az első útmutatók.

1. táblázat  
REACH implementációs projektek

RIP 1.	<i>A REACH folyamatainak részletes leírása</i> A cél részben a szereplők tájékoztatása, részben pedig az egyéb RIP projektek megvalósításának megalapozása. Elkészült, az egyes szereplők feladatait folyamatábrákkal illusztrálva fogalmazza meg, de a 2003. októberi szövegtervezet alapján; a végleges törvényszöveg alapján felül kell vizsgálni.
RIP 2.	<i>REACH-IT</i> Informatikai rendszer kifejlesztése a REACH megvalósítási munkáinak támogatására mind az ECHA-nál, mind pedig az egyes tagállamok illetékes hatóságainál. A munka az alábbi főbb elemeket tartalmazza: <ul style="list-style-type: none"> <li>• informatikai támogatással automatizált folyamat</li> <li>• dosszié benyújtásának informatikai támogatása</li> <li>• az IUCLID új (5.) verziójának integrálása</li> <li>• a nem bizalmas adatok internetes közzétételének támogatása</li> <li>• a jövőbeli helpdesk munkájának támogatása</li> </ul>
RIP 3.	<i>Útmutató dokumentumok elkészítése az ipar számára</i> A cél olyan információs anyagok elkészítése, amelyek megkönnyítik az ipar számára a REACH zökkenőmentes bevezetését. A projekt kisebb részfeladatokra oszlik, ezek zöme már elkészült.
RIP 3.1.	<i>Hogyan kell technikai dossziét készíteni a regisztrációhoz?</i>
RIP 3.2.	<i>Hogyan kell kémiai biztonsági jelentést készíteni?</i>

RIP 3.3.	<i>Hogyan kell információt kérni vegyi anyagok lényegi tulajdonságairól?</i>
RIP 3.4.	<i>Hogyan kell az adatmegosztást (előregisztrációt) lebonyolítani?</i>
RIP 3.5.	<i>Hogyan kell lebonyolítani a besorolást és címkézést a GHS rendszerben?</i>
RIP 3.6.	<i>Milyen követelmények vannak a továbbfelhasználókkal szemben?</i>
RIP 3.7.	<i>Hogyan kell elkészíteni az engedélykérési dossziét?</i>
RIP 3.8.	<i>Hogyan kell teljesíteni a termékekkel szembeni követelményeket?</i>
RIP 3.9.	<i>Hogyan kell lebonyolítani a társadalmi-gazdasági elemzést?</i>
RIP 3.10.	<i>Hogyan kell az anyagokat azonosítani és megnevezni a REACH rendszerben?</i>
RIP 4.	<i>Útmutató dokumentumok elkészítésére a hatóságok számára</i> Még a REACH hatályba lépése előtt megfelelő eszközöket és tájékoztató dokumentációt kell készíteni a hatóságok számára, hogy a REACH bevezetése zökkenőmentes legyen. Ezekből az anyagokból még nincs elérhető változat az interneten.
RIP 4.1.	<i>Dosszié értékelése</i>
RIP 4.2.	<i>Anyag értékelése</i>
RIP 4.3.	<i>Anyagok felvétele a XIV. mellékletbe</i> Az engedélyköteles anyagok jegyzéke
RIP 4.4.	<i>A XV. melléklet szerinti iratok elkészítésének módja</i>
RIP 4.5.	<i>Az értékelés során érvényre juttatandó prioritások</i>
RIP 5/6.	<i>Az ECHA létrehozatala</i> Az ECHA-nak a REACH hatályba lépését követően 18 hónappal már működni kell.
RIP 7.	<i>A Bizottság felkészítése a REACH-csel kapcsolatos feladatainak a megoldására</i>

2006 szeptemberében már végleges formába öntötték a 3.2., 3.3., 3.5., 3.8., 3.9., 3.10. és a 4.4. RIP-anyagokat; valamint folyamatban volt a 4.1., 4.2., és a 3.1. projekt. Az alábbi részprojektek viszont még kezdés előtt álltak:<sup>1</sup>

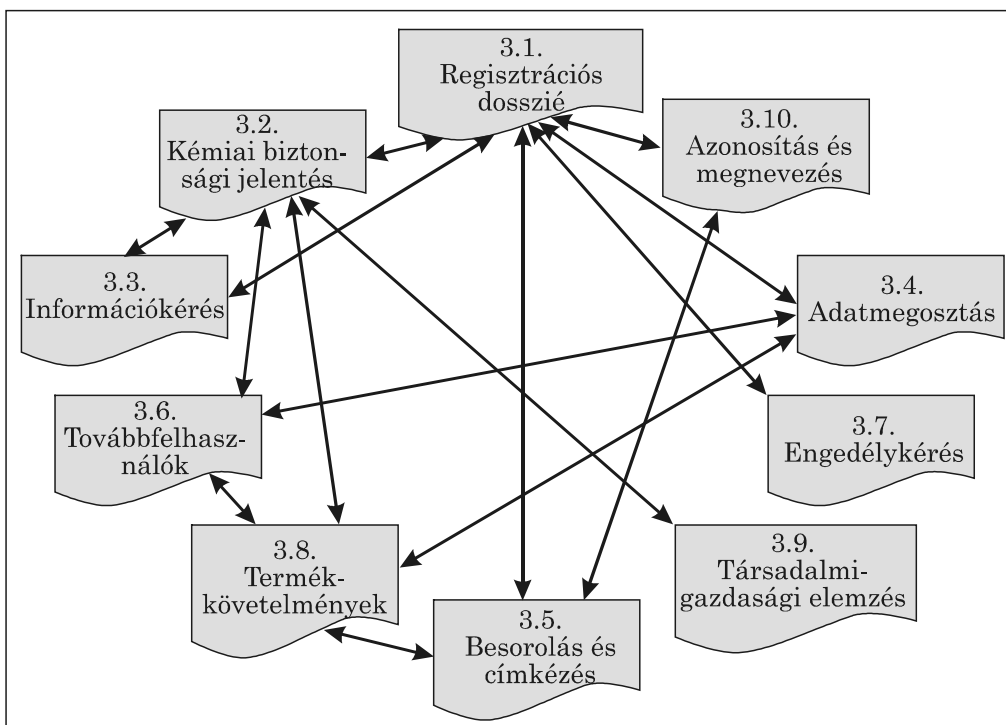
- RIP 3.4: Adatmegosztás.....2006. október
  - RIP 3.6: Osztályozás és címkézés .....2007. január
  - RIP 3.7: Engedélykérés.....2006. november
  - RIP 3.9-2: Társadalmi-gazdasági elemzés .....2006. október
- A RIP keretében elkészült tájékoztató anyagokat (valamint egyéb információkat is) az interneten is elérhetővé teszik. Már jelenleg is több általános ismertető, „gyakran feltett kérdések” (és válaszok) található a weben.

<sup>1</sup> Jack de Bruijn: The REACH Implementation Projects, Overview of their contents, management and stakeholder involvement. [http://ec.europa.eu/enterprise/reach/docs/events/2\\_rip\\_overview\\_jdb.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/reach/docs/events/2_rip_overview_jdb.pdf)



- Lényegi fontosságú ezeknek az anyagoknak az elkészítése, mert
- az érintettek köre nagy;
  - a jogszabály bonyolult, terjedelmes (kb. 700 oldal) és számos speciális esetet is szabályoz;
  - különleges nyelvezetet igényel (kémiai és jogi; ráadásul angolul);<sup>1</sup>
  - sajátos eljárásrendet is megkövetel a résztvevőktől.

Ahhoz képest, hogy a REACH milyen hatalmas kötelezettségeket ró az iparra, aggasztó, hogy az ipar számára készülő tájékoztató anyagok egyelőre erős késésben vannak, s csak 2007 második felére várható megjelenésük. Különösen fájó, hogy a hamarosan esedékessé váló előregisztrációs kötelezettségek teljesítéséhez sincsenek meg a szükséges segédanyagok. Fontosságukra utal többek közt az a kapcsolati háló is, amely a RIP 3.x. projektek struktúráját szemlélteti (3. ábra).



3. ábra  
A RIP 3.x. projektek kapcsolódásai<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Bár természetesen ebben az esetben is mód van az Unió bármelyik hivatalos nyelvének – például a magyarnek – a használatára, ennek hatékonyságával kapcsolatban nem árt fenntartásokkal élni.

<sup>2</sup> Jack de Bruijn: The REACH Implementation Projects, Overview of their contents, management and stakeholder involvement. [http://ec.europa.eu/enterprise/reach/docs/events/2\\_rip\\_overview\\_jdb.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/reach/docs/events/2_rip_overview_jdb.pdf) és a szerző megfontolásai alapján.

### 3.2. Az ipar feladatai

A jogszabály által az iparra rótt terhek közül itt most csak az információs problémákkal foglalkozunk.<sup>1</sup> A gyártóknak, importálóknak és továbbfelhasználóknak megfelelő információkkal kell rendelkezniük arról, hogy

- milyen anyagokat kezelnek (azonosítás);
- egy-egy anyagot mekkora mennyiségben kezelnek;
- a vegyi anyagok termelésének-felhasználásának láncolatában részt vevő többi szereplőnél milyen információk állnak rendelkezésre.

A részben magyar kezdeményezésre kialakult OSOR-logikának megfelelően ugyan egy vegyi anyagot csak egyszer kell regisztrálni, de ehhez a feleknek hatékony információcserét kell kialakítaniuk, itthon és külföldön.

Egyes becslések szerint a REACH Európában kb. 30 000 vállalkozást érint; mintegy 30 000 vegyületet von hatálya alá.<sup>2</sup> Magyarországon a Magyar Vegyipari Szövetség a vegyiparban valamivel több mint 200 vállalatot tart nyilván. Ez már önmagában sem kevés, de a REACH számos más szektorban is érint vállalatokat, még akkor is, ha a kivételek ezek helyzetét könnyítik. Az első időszakban a kivételek alkalmazhatóságát is meg kell ugyanis vizsgálni.

Az egyes vegyi anyagokat csak arra a célra lehet felhasználni, amely célra a regisztráció megtörtént. Ez azt jelenti, hogy a felhasználó cégeknek megbízható módon tudniuk kell, hogy (a nem általuk gyártott, nem általuk importált) anyagot partnerük a nevezett célra regisztrálta-e.

A regisztrációt a felhasznált anyagmennyiség függvényében megszabott határidőn belül kell végrehajtani. A határidők a törvény hatályba lépésétől (tehát várhatóan 2007 áprilisától) indulnak:

- az első 18 hónapban (a 12. hónaptól kezdődően) minden vegyületet előregisztrálni kell;
- a 3. év leteltéig regisztrálni kell az 1000 tonna feletti mennyiségben gyártott vegyszereket és az 1. és 2. kategóriás CMR anyagokat;
- a 6. év leteltéig kell regisztráltatni az évi 100-1000 tonna közötti mennyiségben gyártott vegyszereket;
- a 11. év leteltéig kell regisztráltatni az 1-100 t/év mennyiségben gyártott anyagokat.

Ez a türelmi időszak azonban csak azokra a vegyi anyagokra vonatkozik, amelyeknek az előregisztrációja az említett időpontig megtörtént. Ha az előregisztrációra nem kerül sor, akkor az illető anyag nem gyártható vagy importálható!<sup>3</sup> A jogszabály(tervezet) szerint: „... a Közösségben nem gyárthatók és nem hozhatók forgalomba önmagukban, készítményekben vagy árucikkekben előforduló anya-

<sup>1</sup> A REACH bevezetésének összes becsült költsége kb. 4 Mrd EUR, a várható költségsökkenés mértéke kb. 1,5 Mrd EUR, azaz a tényleges közvetlen költségek kb. 2,5 Mrd EUR körül várhatók. A költségek becslésére l. pl.: <http://www.norden.org/pub/miljo/miljo/sk/TN2004557.asp> vagy [www.regeringen.se/content/1/c6/03/08/77/803e1d8b.pdf](http://www.regeringen.se/content/1/c6/03/08/77/803e1d8b.pdf)

<sup>2</sup> Jack de Bruijn: The REACH Implementation Projects, Overview of their contents, management and stakeholder involvement. [http://ec.europa.eu/enterprise/reach/docs/events/2\\_rip\\_overview\\_jdb.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/reach/docs/events/2_rip_overview_jdb.pdf)

<sup>3</sup> Bár jogszabályokat ritkán dicsérnek szellemességükért, érdemes kiemelni a REACH 5. cikkelye címének tömör megfogalmazását: „No data, no market”. A magyar megfogalmazás korántsem ennyire plasztikus: „Adatok hiányában a forgalomba hozatal tilalma”.

gok, kivéve, ha ezeket e cím vonatkozó rendelkezéseivel összhangban regisztrálták, amennyiben ez az előírás”.

Hogy a törvénysértés milyen retorziót von maga után, az egyelőre nem világos, de a piacvesztés már önmagában is hatalmas csapás lehet egy vállalkozás számára.

### **3.3. A hatóság feladatai**

A hatóságok számára készülő útmutató anyagok hiányát (vagy jobb esetben: eddigi publikátlanságát) nem lehet azzal elintézni, hogy ez a hatóság problémája: egyrészt azért nem, mert a hatóságnak is szüksége van (lesz) bizonyos időre, míg „beletanul” a folyamatokba; másrészt azért sem, mert bár az írott anyagok a hatóság munkáját segítik, de a többi szereplőnek is tájékoztatást adhatnak arról, hogy mit kér (majd) tőlük a hatóság; harmadrészt pedig: az informatikai eszközök az ipar és a hatóság közti kommunikációt szolgálják, így hát mindkét fél használja őket.

Mindazonáltal az a valószínű, hogy az ebbe a kategóriába tartozó segédeszközök megjelentetésével megvárják a REACH végleges változatának kialakulását. Ezzel ugyan csökken majd a működtetés megtanulásához rendelkezésre álló idő, viszont nem kell a már kibocsátott anyagokat, eszközöket a törvényszöveg véglegesülésekor esetleg még bekövetkező változások miatt átdolgozni, módosítani.

### **3.4. A fogyasztók, felhasználók szerepe a REACH-ben**

A REACH alapvető célja az emberi egészségre és a környezetre ártalmas anyagok felhasználásának visszaszorítása, csökkentése. Helyénvaló tehát, ha a nem felhasználó, nem termelő emberek is megfelelő módon tájékoztatást kapnak arról, hogy mi történik – kifejezetten az ő érdekekben.

Ehhez egyszerű, a vegyi, jogalkotási és egyéb szaknyelvi zsargontól mentes, világos, érthető információkat kell megfogalmazni és eljuttatni a „célközönséghez”. Ez nehezebb feladat, mint elsőre gondolnánk (emlékezzünk csak vissza az uniós csatlakozás időpontja körül fellobbant „mákosguba-vitára”).

E kérdésben is mintha késésben lennénk más országokhoz képest. A fogyasztók tájékoztatásához már nem kell megvárni, hogy a Parlamentben finomítanak-e még valamit az engedélyezési eljárásról, vagy hogy milyen részletekkel gazdagítják az ECHA felhatalmazását. A REACH sok olyan kérdést szabályoz, amelyekkel az „utca embere” közvetlenül megszólítható: az állatkísérletek korlátozása, az allergiát okozó anyagok használatának visszaszorítása és az ezernyi egyéb „apró” kérdés rövid, jól érthető, „hatásos” üzenetté formálva már ma megjelenhetne a szemünk előtt. A kicsit elmélyültebben érdeklődő laikusoknak nem túl hosszú „gyakran feltett kérdések és válaszok” fogalmazhatók meg.

Ebben a tájékoztatói kampányban természetes partnerként kínálkoznak a zöldek – akkor is, ha közülük nem kevesen úgy gondolják, hogy a REACH nem eléggé szigorú. Ugyanakkor itt várhatók a legélesebb konfliktusok is. (A hatóságok és az ipar közötti nézeteltérések – legyenek bármily élesek is – viszonylag szűk körben maradnak.) Egy példa erre: az egyik módosító javaslat bevezeti a „kötelező gondosság” elvét. Ha ez az elv bennmarad a jogszabályban, akkor a gyártók nem csak a bejegyzett anyagok biztonságáért lennének felelősek, hanem az összes általuk használt vegyi anyagért, beleértve azon kis mennyiségben (1 t/év alatt) használt anyagokat is, amelyekre nem szükséges biztonsági vizsgálatokat elvégezni. Ezzel kapcsolatban a magyar vegyipar véleményét a 2. táblázat foglalja össze.

2. táblázat  
A Magyar Vegyipari Szövetség véleménye a „kötelező gondosságról”<sup>1</sup>

<i>Problémák</i>	<i>Megoldás</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A kifejezés a hatályos jogszabályokban nem szerepel.</li> <li>• Miután nincs rá definíció, határtalan felelősséget ró a cégekre.</li> <li>• Bizonytalanságot eredményez, lehetetlen az egységes alkalmazás.</li> <li>• Átfedés meglévő jogszabályokkal (pl. általános termékbiztonsági vagy a környezeti felelőség irányelvekkel)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A „kötelező gondosság” csak általános elvként jelenjen meg a REACH-ben, és kerüljön vissza a rendelet preambulumába.</li> <li>• Természetesen magát a kifejezést a preambulumban sem javasoljuk használni.</li> <li>• Az egyes nemzeti felelőségi szabályokra hivatkozva csupán azt kellene deklarálni, hogy a gyártók, importőrök, továbbfelhasználók kötelesek minden tőlük elvárható intézkedést megtenni annak érdekében, hogy megakadályozzák, vagy minimálisra csökkentsék a tevékenységük során felhasznált anyagok ismert, vagy kiszámíthatóan előre látható, az emberre vagy a környezetre gyakorolt káros hatását.</li> </ul>

Az érdeklődő olvasó nagyon jó linkgyűjteményt találhat az interneten a különböző csoportosulások, szövetségek, érdekképviselések REACH-csel kapcsolatos állásfoglalásairól az EurActiv címén.<sup>2</sup>

### 3.5. REACH: 3K

A REACH hatalmas kihívás – nem csupán környezetvédelmi szempontból (abból is), hanem **k**ommunikációs, **k**oordinációs és **k**ooperációs vonatkozásai okán is.

- egyrészt magukon az érintett cégeken belül: az értékesítési, a fejlesztési, az adminisztratív részlegek (és persze a tulajdonképpeni gyártási divízió) között;
- a vállalkozások között: az ellátási lánc egész vertikumában, a termelők, az importőrök, a továbbfelhasználók között;
- az összes érintett között: a REACH kidolgozásában 27 ország (tagok, tagjelöltek), az Európai Unió szervei, szakértők (jogászok, vegyészek, közigazgatási szakemberek stb.), szakmai érdekképviseltek, környezetvédő szervezetek és egyes nemzetközi szervezetek (pl. OECD, US EPA Japan Business Council stb.) működtek együtt.

Az együttműködés, a többéves közös erőfeszítés eredményt hozott: a jogszabály megszületett és hatályba lép. Ez azonban nem a munka vége, hanem egy újabb, ismét hatalmas erőfeszítésekkel járó szakasz kezdete: nagyon súlyos hiba lenne azt

<sup>1</sup> Dr. Gáspárné Bada Magda, MAVESZ: REACH 2. olvasat – MAVESZ álláspont (REACH végrehajtási projektek, a tervezett REACH központ) <http://www.mavesz.hu>

<sup>2</sup> <http://www.euractiv.com/en/environment/chemicals-policy-review-reach/article-117452>

gondolni, hogy amit ennyi ember és testület együtt alkotott, azt hasonló nagyságrendű (intenzitású) erőfeszítés „megtakarításával” át lehet vinni a gyakorlatba.

A munka soron következő szakasza a tényleges működés megindítása, a működési szabályok megismertetése, megértetése az összes szereplővel. Az interneten található információkat vizsgálva úgy tűnik, e vonatkozásban mintha másutt erőteljesebben szorgalmaznák a szereplők (az ipar, a közvélemény) felkészítését (de legalábbis tájékoztatását),<sup>1</sup> mint hazánkban. Pedig más országokban is ugyanannyit tudnak a REACH-csel kapcsolatos teendőkről, mint nálunk.

Kezdeményezések azonban már vannak: Magyarországon a Magyar Vegyipari Szövetség arra törekszik, hogy a tagjai körében megtalálható szakmai tudásra alapozva REACH Ipari Centrumot hozzon létre, annak érdekében, hogy a cégek minél kisebb anyagi áldozatok árán, a lehető legegyszerűbben tudjanak eleget tenni a REACH követelményeinek.<sup>2</sup>

A tervezett REACH Ipari Centrum díjmentes és térítéses szolgáltatásokat nyújtana:

- díjmentes:
  - ⇒ kérdések fogadása, megválaszolása telefonon és interneten keresztül;
  - ⇒ a jogi szöveg elérhetővé tétele, értelmezése;
  - ⇒ a különböző útmutatók, segédesszközök elérhetővé tétele;
  - ⇒ a gyakorlati végrehajtással kapcsolatos ipari észrevételek fogadása és továbbítása a döntéshozókhoz;
  - ⇒ REACH hatálya alá tartozó anyagok bejelentése, az azonos anyagot gyártók, importálók kapcsolatfelvételének segítése.
- térítési díjas:
  - ⇒ konzorciumok munkájának összefogása, irányítása hazai és nemzetközi szinten;
  - ⇒ az adatmegosztás és költségmegosztás koordinálása;
  - ⇒ segítség a regisztrációs dossziék összeállításához;
  - ⇒ segítség az engedélyeztetési kérelmek összeállításához;
  - ⇒ költség-hatékony megoldások a REACH követelményeinek teljesítésére.

Bár a MAVESZ szakértelme elvitathatatlan, s a tervezett REACH Ipari Centrum tevékenységére égető szükség van (lesz), célszerű figyelembe venni, hogy a feladat nagysága miatt (és különösen mert „csúcsterhelés” is várható egyes határidők környékén) nem lenne-e indokolt több, hasonló tevékenységet ellátó információs központot kialakítani. Érdemes tekintettel lenni ennek kapcsán a tervezett jogszabály 123. cikkére, ami a következőképpen fogalmaz: *„Az illetékes hatóságok nemzeti információs szolgálatokat hoznak létre, amelyek az Ügynökség által a 76. cikk (2) bekezdésének f) pontja alapján biztosított operatív iránymutatási dokumentáción túl, tanácsokkal látják el a gyártókat, importőröket, továbbfelhasználókat és az*

<sup>1</sup> Az érdeklődők számára mutatunk pár példát:

Németországban a vegyipari szövetség internetes vagy papír alapú tájékoztatója: REACH kommt! [http://www.vci.de/Chemikalienpolitik/Default2~cmd~get\\_dwld~docnr~118774~file~REACH\\_kommt.pdf.htm](http://www.vci.de/Chemikalienpolitik/Default2~cmd~get_dwld~docnr~118774~file~REACH_kommt.pdf.htm)

Franciaországban: „L'industrie chimique se prépare aux impacts de Reach” (ára 5 EUR) <http://www.pro-environnement.com/articles/lindustrie-chimique-se-prepare-aux-impacts-de-reach.cs58nsugksy9h.html>

Nagy-Britanniában: <http://www.hse.gov.uk/chemicals/reach.htm>

<sup>2</sup> Dr. Gáspárné Bada Magda, MAVESZ: REACH 2. olvasat – MAVESZ álláspont (REACH végrehajtási projektek, a tervezett REACH központ) <http://www.mavesz.hu>

egyéb érdekelt feleket az e rendelet szerinti feladataikkal és kötelezettségeikkel kapcsolatban, különösen az anyagoknak a 12. cikk (1) bekezdése szerinti regisztrálása tekintetében.”

Miután a MAVESZ nem az „illetékes hatóság” által létrehozott nemzeti információs szolgáltatóként építi a tervezett REACH Ipari Centrumot, ezért az ennek a valószínűleg többszereplős tájékoztató hálózatnak csak az egyik (bár bizonyára leginkább kompetens) láncszeme lesz. (Remélhetőleg minél hamarabb.)

Alapjában véve a REACH kommunikációs aspektusai tipikusan közszolgálati tevékenységnek tűnnek: aligha lehet üzletileg rentábilis tevékenységet kialakítani abból, hogy a (főként kezdetben) tájékozatlan érdeklődőket (és az egyáltalán nem érdeklődő érintetteket) megfelelő mennyiségű és minőségű információval látják el ahhoz, hogy jogkövető magatartást tudjanak tanúsítani. Arra lehet számítani, hogy a legnagyobb vállalatok képesek lesznek arra, hogy olyan saját önálló szervezetet hozzanak létre, ahol a REACH-kérdéseket szakértő módon kezelni fogják. A többségnek, a kis- és középvállalkozásoknak azonban erre nem lesz erejük; nekik külső segítség kell ahhoz, hogy a REACH-tevékenység egyéb tevékenységük szerves részévé válhasson.

Bármilyen is e kifejezés csengése a mai magyar köznyelvben, a REACH-re vonatkozó alapvető tájékoztatás – különösen az, ami a lakosságot kellene, hogy informálja – közszolgálati, közhasznú, *nota bene*, akár közalapítványi tevékenység kell(ene), hogy legyen. Emellett természetesen a szakmai szervezetek, vállalkozások számára célzott térítéses (vagy résztérítéses) szolgáltatások kialakítása is elképzelhető.

Ennek megindításához érdemes azt is megnézni, hogyan próbálják ezt a kérdést megoldani más országokban. Ehhez e helyütt csupán néhány utalással, az interneten már megtalálható példák megemlítésével szeretnénk hozzájárulni. A példákat – messze nem a teljesség igényével – úgy válogattuk, hogy kis és nagy országok, kormányzati és ipari szervezetek is legyenek köztük.

### **3.5.1. Belgium: Federal Public Service (FPS) Health, Food Chain Safety and Environment**

A szervezet korábban minisztérium elnevezéssel működött, a név megváltozása a filozófia megváltozását követte. A REACH helpdesk a szervezet honlapjának része<sup>1</sup> – nyilván az egészségügyi, környezetvédelmi jellegzetességek okán.

A honlap egyaránt szól szakemberekhez (jogszabályszövegek, szakmai anyagok) és érdeklődő laikusokhoz („Milyen, a környezetből eredő ártalmas anyagok jelennek meg az anyatejben?”). Szakmai linkeket is kínál, de általános egészségügyi információkat is közöl.

A „gyakran ismételt kérdések” kapcsán az Európai Bizottság által 2006 augusztusában összeállított „Questions and Answers on REACH” című 38 oldalas angol nyelvű szövegét kínálja (egy tömbben). Nem lehet a kérdések között válogatni (vagyis az érdeklődőnek nincs lehetősége arra, hogy csak azt a kérdést nyissa meg, amelyikre valóban kíváncsi). Vannak anyagok holland nyelven is, de nincsenek franciául. Az információk legnagyobb része angol nyelvű. A weblap felkínálja ugyan a német nyelv választásának lehetőségét, de ebben az esetben a felhasználó csak azt a német nyelvű információt kapja (2006. május 10-i keltezéssel), hogy *majd lesz* német nyelvű változat.

<sup>1</sup> [https://portal.health.fgov.be/portal/page?\\_pageid=56,512598&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](https://portal.health.fgov.be/portal/page?_pageid=56,512598&_dad=portal&_schema=PORTAL)

**About REACH**

**REACH-Helpdesk**

- Does REACH concern me?
- How can I prepare?
- Registration
- Authorisation
- Restriction
- Classification & labelling
- Communicating safety data
- Biocides**
- Pesticides**
- Fertilizers**

**Welcome to the REACH-helpdesk!**

**What is REACH?**

REACH is the new European regulation on chemical substances, Evaluation and Authorisation of Chemicals. The purpose of REACH is to reduce the risks we have on the risks posed by chemicals, with the aim of using chemicals more safely.

- [REACH in brief \(.pdf\)](#)
- The legal text
  - [The Council Compromise of 2005 \(.doc\)](#) (basis of the Council Common Position of 27 June 2006 (.pdf) (new numbering, includes recitals and some corrections)
- [About REACH](#)

#### About the REACH helpdesk

The REACH-helpdesk provides advice to manufacturers, importers and downstream users.

#### 4. ábra

*A belga egészségügyi, táplálékbiztonsági és környezetvédelmi „minisztérium” REACH-helpdeskje<sup>1</sup>*

### 3.5.2. A német munkavédelmi és munkaegészségügyi hivatal helpdeskje

A szervezet (Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin) honlapjának egy részét jelenti a REACH-helpdesk, mint a vegyi anyagokkal és a biocid<sup>2</sup> termékekkel foglalkozó rovat része.

A honlapon kínált szolgáltatások sokrétűek: mód van új vegyi anyagok szabványos úrlapon történő elektronikus bejelentésére éppúgy, mint szakmai workshopra történő jelentkezésre.

A szakmabeli érdeklődő (vegyi anyag gyártó, importálója, feldolgozója) a „Mi köztöm a REACH-hez?” menüpont alatt egyszerű igen-nem kérdésekre válaszolva

<sup>1</sup> 2006. november 3-i állapot alapján.

<sup>2</sup> Az élő szervezeteket elpusztító hatású.

megtudhatja, hogy van-e valami teendője a REACH-ből fakadóan. (Persze bizonyos előismeretekre szükség van ahhoz, hogy az érdeklődő válaszolni tudjon arra a kérdésre, hogy „Az általam termelt anyag megtalálható-e a REACH IV. mellékletében vagy V. mellékletében található listában?”)

The screenshot shows the website of the Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA). The main heading is "Chemikalien, Anmeldung und Zulassung". The text explains that the BAuA, as the registration authority for chemicals and biocides, is responsible for the implementation of legal regulations. It details the process of registration, including the submission of data for safety and health assessment, and the subsequent authorization of biocidal products. The page also lists various regulatory documents and provides links to further information.

### 5. ábra

#### A német munkavédelmi és munkaegészségügyi hivatal honlapja<sup>1</sup>

Az oldalon laikusoknak szánt információs anyag nincs. Az oldal angol nyelvű változatában az előzőekben említett tájékoztató nem szerepel.

#### 3.5.3. A francia Ipari Minisztérium tájékoztatása

A francia ipari minisztérium honlapjáról a REACH után érdeklődőt a Vegyipari Unió<sup>2</sup> honlapjára irányítják. Ezen az oldalon az érdeklődő „mindent megtudhat a REACH-ről”<sup>3</sup>, mintegy 2-3 képernyőoldálnyit terjedelemben: fő célokat, döntési módokat, határidőket (a mennyiségek függvényében). Egy link az uniós együttdöntési folyamatról szóló információkhoz vezet a látogatót, más linkek pedig a REACH korábbi hatástanulmányait teszik elérhetővé.

Gyakorlatiasabb információkhoz juthat, aki a „Hogyan készülünk a REACH-re?” menüpontra kattint. Megtudható, hol és mikor szervez az UIC tájékoztató előadásokat a REACH-ről: vannak félnapos ingyenes tanfolyamok és kétnapos részletesebb oktatások is.

<sup>1</sup> [http://www.baua.de/de/Chemikaliengesetz-Biozidverfahren/Chemikaliengesetz-Biozidverfahren.html\\_\\_nnn=true](http://www.baua.de/de/Chemikaliengesetz-Biozidverfahren/Chemikaliengesetz-Biozidverfahren.html__nnn=true), a 2006. november 3-i állapot alapján.

<sup>2</sup> Union des Industries Chimiques.

<sup>3</sup> „Tout savoir sur REACH” – hát... (A Szerző megj.)



English version | Plan du site | Sites webs utiles | Contactez-nous | Glossaire | Rechercher

Dossiers - Espace presse | Médiathèque | Actualité | Entreprises | Habilitation des entreprises extérieures | REACH

Industries chimiques UIC

L'industrie chimique en France

Présentation de l'UIC

Métiers et formations

Santé, sécurité, environnement et Engagement de Progrès

Taxe d'apprentissage

# REACH

- Tout savoir sur REACH
- Les positions de l'UIC
- Se préparer à REACH
- Agenda
- Liens utiles

**Tout savoir sur REACH**

\*\*\*

### Objectif principal

**Améliorer le niveau de protection de la santé et de l'environnement tout en renforçant la compétitivité l'innovation dans l'Union Européenne.**

### En quoi consiste REACH ?

REACH est une proposition de règlement instituant une nouvelle politique européenne en matière de management des substances chimiques. Le projet a été adopté par la Commission européenne le 29 novembre 2003. Dans le cadre du processus de co-décision, il a fait l'objet d'un vote en première lecture par le Parlement Européen le 17 novembre 2005 et de l'adoption d'une position commune, par le Conseil, le 27 juin 2006.

Son entrée en vigueur est prévue pour le premier semestre 2007.

REACH a pour objectif principal d'améliorer la connaissance des propriétés intrinsèques (dangers) des substances chimiques et des risques liés à leurs usages. Ce projet intégrera dans un même système

### 6. ábra

#### A francia Vegyipari Unió REACH-tájékoztatója<sup>1</sup>

A honlapon megismerhető az UIC álláspontja a REACH-csel kapcsolatban, van egy rövid törvényalkotási menetrend, valamint 5 (!) hasznos linket is kínálnak az érdeklődőknek:

- a francia környezetvédelmi minisztérium,
- a francia ipari minisztérium,
- az Európai Bizottság vállalkozási és ipari főigazgatósága,
- az ECB és
- a CEFIC honlapját.

#### 3.5.4. Dánia: Toxikológiai Központ<sup>2</sup>

Az oldalon friss (az október 10-i szavazásról szóló) hírek, a REACH-nek a munkahelyi környezettel kapcsolatos hatásait ismertető információk, előadás-kivonatok éppúgy találhatóak, mint a REACH-nek a dán versenyképességre gyakorolt (várható) hatását elemző tanulmány (35 oldal).

<sup>1</sup> <http://www.uic.fr/fr/reach00.htm>, a 2006. november 3-i állapot alapján.

<sup>2</sup> Dansk Toksikologi Center, <http://www.dtc.dk>, a 2006. november 3-i állapot alapján





Kontakt
Sitemap
English
Other languages
Print
Søg

- ▶ Aktuelt
- ▶ Job på DTC
- ▶ Om DTC
- ▶ Nyhedsbreve
- ▶ Kurser
- ▶ Nyttige links
- ▶ Ydelser

### REACH

Nye krav på kemikalieområdet



Industrien skal fremover selv dokumentere, at deres kemikalier er sikre, inden de markedsføres dem. Det bliver konsekvensen af REACH – den nye EU-regulering på kemikalieområdet. De nye regler kommer til at berøre alle virksomheder, der er en del af varekæden for kemiske stoffer, men de færreste kender konsekvenserne. Det kan DTC råde bod på.

I samarbejde med DHI, Syddansk Universitet og Dansk Industri har DTC udviklet et analyseredskab, der kan afklare behovet for at tilpasse import og produktion til de nye regler. Vi rådgiver virksomhederne i hele processen fra den indledende screening af virksomhedens kemiske stoffer til implementering af den nye lovgivning. Analyseredskabet består af en række beslutningstræer, der skridt for skridt sorterer kemikalier fra, der ikke umiddelbart bliver berørt af REACH. Det giver et klart overblik over de kemikalier, der kræver handling.

EU's nye kemikaliereregulering (REACH) - konsekvenser for danske virksomheder  
Læs mere om, hvad REACH vil kunne betyde for din virksomhed og om status for REACH-forberedelserne.

Aktuelt om REACH

- ▣ **Behandling i EU den 10. oktober 2006**  
EU fastholder substitutionsprincip
- ▣ **REACH - Tilbud til virksomheder**
- ▣ **Artikel i Dansk Kemi**  
REACH vil påvirke hverdagen for mange danske virksomheder, udtaler eksperter fra DTC
- ▣ **REACH og arbejdsmiljøet**  
Kemikalier i arbejdsmiljøet - nye tider på vej
- ▣ **Indlæg fra temadag om REACH**  
Læs udvalgte indlæg

**DTC**  
Kogle Allé 2  
2970 Hørsholm

Tlf. 45 76 20 55  
Fax: 45 76 24 55  
dte@dhigroup.com



DTC - EN FORRETNINGSNHED I DHI INSTITUT FOR VAND OG MILJØ.

### 7. ábra

#### A Dán Toxikológiai Központ REACH-oldala

### 3.5.5. A magyar Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium honlapja

A minisztérium honlapján 2006. november 3-án REACH menüpont nem volt. A honlapon a kereső a REACH keresőszóra öt találatot adott, ezek között a legfrissebb anyag egy 2005. júniusi tanulmány „Az Európai Unió új vegyianyag-politikájának várható hatása a magyar gazdaságra” címmel.

## 4. ÖSSZEFOGLALÁS

A REACH jelentős változásokat fog indukálni Magyarországon is. Befolyásolni fogja a vállalkozások tevékenységét, versenyképességét. Új tennivalók hárulnak az iparra és a hatóságokra. Részletesen tájékoztatni kell a folyamatokban érintett szereplőket (ide értve a lakosságot is), mindarról, ami a REACH életbe lépésének következményeként történik, szem előtt tartva, hogy mindennek a célja az emberi egészség védelme és a környezet minőségének javítása.

Ezeket a feladatokat a megoldását nem lehet akkor elkezdni, amikor a REACH hatályba lép – már rég foglalkozni kellene velük. Néhány – nem reprezentatív – külföldi példa alapján úgy tűnik, hogy bár mások már sok tekintetben előttünk járnak a REACH megismertetésében, még másutt is sok a teendő.

**Melléklet**  
**Betűszavak és fogalmak a REACH környékén**

C&L	Classification and Labelling	ODS	Ozone Depleting Substance
CAD	Chemical Agents Directive	OSOR	One Substance One Regulation
CAS	Chemical Abstracts Service	PBT	Persistent, Bioaccumulative and Toxic
CEFIC	Conseil Européen de l'Industrie Chimique / European Chemical Industry Council	PNEC	Predicted No Effect Concentration
CMR	Carcinogens, Mutagens, and Reproductive Toxicants	POP	Persistent Organic Pollutants
CSA	Chemical Safety Assessment	PPORD	Product and Process Orientated Research and Development
CSR	Chemical Safety Report	(Q)SARs	(Quantitative) Structure Activity Relationships
DNEL	Derived No Effect Level	REACH	Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals
DSL	Domestic Substances List	RIA	Regulatory Impact Assessment
DU	Downstream User	RIP	Reach Implementation Projects
ECB	European Chemicals Bureau	RMM	Risk Management Measures
ECHA	European Chemicals Agency	SAICM	Strategic Approach to International Chemicals Management
EINECS	European Inventory of Existing Chemical Substances	SC	Supply Chain
ELINCS	European List of New Chemical Substances	SDS	Safety Data Sheet
EPA	U. S. Environmental Protection Agency	SIA	Substances in Articles
ES	Exposure Scenario	SIEF	Substance Information Exchange Forum
ESR	Existing Substances Regulation	SPORT	Strategic Partnership on REACH Testing
GHS	Globally Harmonised System for the Classification and Labelling of Chemicals	SVHC	Substances of Very High Concern
HPV	High Production Volume (chemicals)	TDG	Transport of Dangerous Goods
ICCA	International Congress & Convention Association	UIC	Union des Industries Chimiques (French chemical industry federation)
IOMC	Inter-Organization Programme for the Sound Management of Chemicals	UNICE	Union des Industries de la Communauté Européenne / Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe
IPTS	Institute for Prospective Technological Studies	vPvB	very Persistent and very Bioaccumulative
IUCLID	International Uniform Chemical Information Database		
M/I	Manufacturer or Importer		
(M)SDS	(Material) Safety Data Sheets		
NONS	Notification of New Substances		

**IGLÓI GABRIELLA\***

**A VIDÉKFEJLESZTÉS KIHÍVÁSAI  
ÉS ÚJ STRATÉGIÁJA  
A 2007 ÉS 2013 KÖZÖTTI IDŐSZAKBAN**

**BEVEZETŐ**

A vidékfejlesztés az Európai Unión belül először csak 1996-ban, az írországi Corkban megtartott első Európai Vidékfejlesztési Konferencián került előtérbe, ahol első ízben hangsúlyozták hogy a vidékfejlesztési politikának a közös agrárpolitika integráns részévé kell válnia és a multi-diszciplináris vidékfejlesztés eszközeit egyre inkább előtérbe kell helyezni. Az Agenda 2000 programcsomag bevezetésével a vidékfejlesztés a közös agrárpolitika második pillérévé vált, s ezzel valóban egységes közösségi vidékfejlesztési politika jött létre.

A vidékfejlesztés finanszírozási rendszere történeti fejlődésével párhuzamosan formálódott. Már 1964-től része volt az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alapnak. 1972-ben, majd szintén az Agenda 2000 programcsomagban fogalmazódtak meg azok a változások, amelyek a ma érvényben lévő támogatási rend alapjait képezik. Ennek eredményeképpen egy erősen széttagolt finanszírozási struktúra jött létre, amely azonban a 2007-2013 közötti időszakra jelentősen átalakul és az egységes közösségi vidékfejlesztési politika egységes támogatási rendet és önálló alapot kap: az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapot.

Magyarország 2004. május 1-jével csatlakozott az Európai Unióhoz. Ez a politikai-gazdasági szempontból jelentős esemény legnagyobb hatással az ország mezőgazdaságát, és ezzel párhuzamosan a vidéki lakosság életkörülményeit érintette, csakúgy mint az összes többi újonnan csatlakozott tagállamban. Az EU agrárgazda-

---

\* Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, Phare Koordinációs Főosztály, főosztályvezető.

sági és vidékfejlesztési támogatási rendszere meghatározó jelentőséggel rendelkezik ezen országok fejlesztéspolitikájára a következő évtizedben.

A jelen tanulmány fő célja a vidékfejlesztés következő költségvetési időszakra vonatkozó új finanszírozási rendjének bemutatása, valamint rámutatni azon kihívásokra, amelyek egyrészt a strukturális alapok jelenlegi rendszerével való összehasonlításban, másrészt a tervezési és programozási időszakban jelentkeznek.

### **A VIDÉKFEJLESZTÉS ÚJ FINANSZÍROZÁSI MECHANIZMUSA (2007-2013)**

A KAP reformjával egy időben az Európai Unió a következő költségvetési időszakra a közös agrárpolitika finanszírozásáról szóló 1290/2005/EK rendelettel új pénzügyi eszközt hozott létre: az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapot (EMVA). A Tanács 1698/2005/EK rendelete pedig szabályozza az EMVA-ból nyújtható vidékfejlesztési támogatások rendszerét.

Ez a rendelet rögzíti, hogy az EMVA fő célkitűzése a fenntartható vidékfejlesztés finanszírozása oly módon, hogy az kiegészítse az Európai Unió kohéziós politikáját, ami azt is jelenti, hogy a vidékfejlesztés és annak finanszírozása kikerült a Közösség kohéziós politikájából, illetve a strukturális alapok rendszeréből és egységes politikát képez, egységes finanszírozási rendszerrel.

A megvalósítást megelőzően minden tagállamnak kétszintű tervezési folyamatot kell végrehajtania. A rendelet értelmében minden tagállam nemzeti stratégiai tervet nyújt be, amely feltünteti az EMVA és az érintett tagállam cselekvési prioritásait, figyelembe véve a közösségi stratégiai iránymutatásokat, azok konkrét célkitűzéseit, valamint az EMVA-ból és más finanszírozási forrásokból származó hozzájárulást. A nemzeti stratégiai terv referenciaeszközként szolgál az EMVA programozásának elkészítéséhez. Ennek végrehajtása a vidékfejlesztési programokon keresztül történik. Ezek a programok az alábbi 4 tengely szerint csoportosított intézkedéseken keresztül hajtják végre a vidékfejlesztési stratégiát, amelynek teljesítéséhez az EMVA-tól kell támogatást igényelni:

1. tengely: *A mezőgazdasági és erdészeti ágazatok versenyképességének javítása*  
Az 1. tengelyhez előirányzott forrásoknak elő kell segíteniük egy erős és dinamikus európai élelmiszeripari ágazat kialakulását az ismeretátadás és az élelmiszerláncban megvalósított innováció prioritásaira, továbbá a humántőke-befektetést előnyben részesítő ágazatokra koncentrálni.
2. tengely: *A környezet és a vidék állapotának javítása*  
Az EU természeti erőforrásainak és vidéki tájainak védelme és javítása érdekében az intézkedéseknek három uniós szintű prioritási területet kell támogatniuk: a biológiai sokféleség és a nagy természeti értéket képviselő gazdálkodási és erdőgazdálkodási rendszerek megóvása, a víz és az éghajlatváltozás.
3. tengely: *Az életminőség javítása a vidéki területeken és a diverzifikáció ösztönzése*  
Az ehhez a tengelyhez tartozó források segítségével elő kell mozdítani a munkahelyteremtés első számú prioritását a vidéki gazdaság diverzifikációjával és a vidéki életminőség javításával.

#### 4. tengely: *Leader*

A helyi szükségletekre és erősségekre építő helyi fejlesztési stratégia keretében ez a tengely lehetőséget nyújt az előző három célkitűzés kombinálására a következő tevékenységek végrehajtásán keresztül:

- helyi partnerségi kapacitásépítés;
- a köz- és magánszféra partnerségének előmozdítása;
- a kooperációs és az innováció előmozdítása,
- a helyi irányítás javítása.

A vidékfejlesztési programok készülhetnek az adott tagállam teljes területére vonatkozóan vagy regionális programok együttese is benyújtható. A vidékfejlesztési programnak a következőket kell tartalmaznia: helyzetelemzés, a javasolt intézkedések tengelyek szerint (beleértve a célokat és a mutatószámokat), részletes pénzügyi terv, a végrehajtási és ellenőrzési struktúrába bevont intézmények megnevezése és leírása, a monitoring és értékelési rendszerek leírása. Minden egyes vidékfejlesztési programhoz a Vidékfejlesztési Bizottság jóváhagyása szükséges.

Az elkészítő szakaszhoz szintén hozzátartozik a szükséges és hatékony végrehajtási és ellenőrzési rendszerek kialakítása. A rendelet a strukturális alapokhoz viszonyítva egyszerűsített intézményi rendszert ír elő, mivel mindössze három intézmény kijelölését tartja szükségesnek: az irányító hatóságot, a kifizető ügynökséget és az igazoló szervet.

Az újonnan létrehozott támogatási eszközzel kapcsolatos fenti tények nem pusztán információk, hanem egyben elvárások is a tagállamokkal szemben, illetve elvégzendő feladatok számukra.

### **AZ EMVA KIHÍVÁSAI MAGYARORSZÁG SZÁMÁRA**

Bár a vidékfejlesztési politika számára az EMVA létrehozása történelmi pillanat, ez mégis magában rejt veszélyeket és kihívásokat a tagállamok, köztük Magyarország számára is. Ezek a veszélyek és kihívások elsősorban a vidékfejlesztés jelenlegi támogatási rendszerére vonatkozó hatályos szabályok által teremtett helyzetből erednek. Minden folyamat, intézmény és eljárás jelenleg a strukturális alapok rendszerén nyugszik Magyarországon, miközben ezek nem felelnek meg az EMVA szabályainak. Mindezek alapján Magyarországnak az alábbi fő kihívásokkal kell szembenéznie:

1. A vidékfejlesztés önálló és egységes támogatási rendszere hangsúlyosabb képviselést és szerepet ad a vidékfejlesztésnek a nemzeti fejlesztéspolitikán belül. Ezzel egyidejűleg az EMVA keretében elérhető támogatások összege messze elmarad a strukturális alapok (azaz az Európai Regionális Fejlesztési Alap és az Európai Szociális Alap) és a Kohéziós Alap által nyújtott támogatásoktól, másodsorban az önálló és teljesen elkülönült jogszabályi keretek és intézményi rendszer azt a veszélyt eredményezheti, hogy a vidékfejlesztés kiszorul a nemzeti fejlesztéspolitika fő áramából mind intézményi szempontból, mind összegét tekintve, mind pedig politikaformáló képességét nézve.
2. Az elkülönült és önálló vidékfejlesztés esetében az EMVA tervezése, programozása, végrehajtása és nyomon követése megnövekedett felelősséget jelent a kormányzatra és a nemzeti hatóságokra nézve. Ezen felelősség okozta nyomással

csak a megelőző időszakban a strukturális alapokkal kapcsolatban megszerzett tapasztalatok hasznosításával és alkalmazásával lehet megküzdeni, már a tervezés során is így együttműködve de mégis elkülönülten kell dolgozni.

3. A vidékfejlesztésre vonatkozó közösségi stratégiai irányelvek is hangsúlyozzák, hogy biztosítani kell a strukturális, foglalkoztatási és fejlesztési politikák közötti szinergiát, az Európai Regionális Fejlesztési Alap, az Európai Szociális Alap, a Kohéziós Alap, az Európai Halászati Alap és az EMVA közötti koherenciát és kiegészítő jellegét. Ennek mikéntjét a két tervezési dokumentumban – azaz a strukturális alapokra és a kohéziós alapra vonatkozó nemzeti stratégiai referencia keretben és az EMVA-ra vonatkozó nemzeti stratégiai tervben – kell jelezni. Ezt a feladatot egyrészt a tervezési és programozás szintjén már el kell végezni: a tervezési dokumentumban pontos lehatárolással kell rögzíteni, hogy mi finanszírozható az adott program keretében. Másodsorban a nemzeti monitoring rendszer és fórumok feladata, hogy őröködjének az EU-támogatások koherenciája felett, ennek megfelelően feladatuk, hogy áttekintsék, és amennyiben szükséges módosítsák az egyes intézkedéseket. Ezért a nemzeti hatóságok felelőssége egy nemzeti szintű, minden uniós és nemzeti fejlesztési programon átívelő monitoring fórum létrehozása.
4. Az EMVA-ból való részesedés abszolút feltétele egy jól működő intézményrendszer létrehozása a támogatások kezelésére. Ebben az esetben is a tervezéshez és a programozáshoz hasonló megközelítést kell alkalmazni, azaz a korábbi – pozitív és negatív – tapasztalatokat kell figyelembe venni. Lényeges szempont a kommunikáció: először is a más támogatási programok intézményeivel annak érdekében, hogy elkerülhető legyen az első pontban említett veszély, másodsorban a végső kedvezményezettekkel annak érdekében, hogy az intézményrendszer pályázóbarát legyen. Nagy megkönnyebbülést jelent, hogy a rendeletben előírt intézményrendszer nagy mértékben hasonlít a strukturális alapokéhoz, bár a véghezvitt egyszerűsítés egyben bizonytalanságot is okoz, amennyiben nem tesz említést az irányító hatóság feladatainak esetleges delegálási lehetőségéről egy közreműködő szervezetre. Ha csak és kizárólag az irányító hatóság működik végrehajtóként, akkor minden feladatot és felelősséget viselnie kell, amit jelenleg a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium és a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal oszt meg.
5. Az 1698/2005 rendelet a közösségi és nemzeti stratégiák stratégiai monitoringját írja elő. Az előrehaladásról szóló jelentés alapja a monitoring és értékelés közös kerete lesz, amelyet a tagállamokkal közösen kell kialakítani.

Jelenleg egy speciális menedzsmint és monitoring szoftver, az Egységes Monitoring Információs Rendszer támogatja a nyomon követési és jelentéstételi feladatokat a strukturális alapok esetében. Már most nyilvánvaló, hogy hasonló rendszerre lesz szükség a végrehajtásban résztvevő intézmények és a végső kedvezményezettek közötti információáramlás koordinációjára, ugyanakkor a jelenlegi rendszer nem felel meg ennek a célnak, ezért három alternatív megoldás kínálkozik:

- Az első és leginkább kézenfekvő megoldás egy kifejezetten az EMVA céljaira létrehozandó rendszer kidolgozása. Eltekintve attól a tényről, hogy ez a legköltségesebb megoldás, ez több funkció sokszorozását jelenti, amivel már nem felel meg a támogatási rendszerek EU és nemzeti szintű koordinációja követelményének. Továbbá egy teljesen elkülönült információs rendszer soha nem lesz

alkalmas összehasonlító elemzésekre vagy az EU-támogatások eredményeit bemutató nemzeti szintű statisztikák támogatására.

- A második lehetőség: az EMVA információs rendszerét a strukturális alapokéval összekötni, ami biztosítja a két támogatási rendszer koordinációját és lehetőséget ad azok szinergikus hatásainak bemutatására.
  - A harmadik és leginkább logikus opció az, hogy az EMVA információs rendszerét egy már létező, működő és hasonló célú információs rendszerre – pl. az Integrált Irányítási és Ellenőrzési Rendszerre (IIER) – alapozni. Az IIER kiegészíthető lenne egy modullal az EMVA részére, így egy elkülönült és önálló információs rendszer jöhetne létre a mezőgazdasági és vidékfejlesztési ágazat támogatásai számára Magyarországon.
6. A legnagyobb problémának az EMVA támogatásaira pályázó végső kedvezményezettek felkészítése tűnik. A mezőgazdaság és vidékfejlesztés szereplői eredetileg a hazai támogatási formákhoz szoktak és már a SAPARD program is nagy gondolkodásbeli váltást igényelt tőlük. Ez a váltás sikeresen megtörtént, hiszen több mint háromszor annyi pályázat került benyújtásra, mint amennyinek a finanszírozását a rendelkezésre álló költségvetés lehetővé tette. Akik nem részesedtek a SAPARD támogatásban, jelentkezhetnek (jelentkezettek) a Nemzeti Fejlesztési Terv Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Operatív Programjára (AVOP), bár a 2004-2006 közötti időszakban ez a támogatási alap sem tudta pénzügyileg kielégíteni az igényeket. Az elkövetkező költségvetési időszekekre ismét új támogatási rendszer lép életbe, amely még jelenleg is rengeteg eljárási bizonytalansággal rendelkezik, ugyanakkor már bizonyos, hogy ismét egy tanulási folyamatot kell megkívánjon a végső kedvezményezettektől.

A vidékfejlesztési programok végső kedvezményezettjei szenvednek a leginkább az állandóan változó jogszabályi és finanszírozási környezettől. Ezért az intézményeknek törekedniük kell arra, hogy az EMVA hazai rendszerét az AVOP-hoz viszonyított lehető legkevesebb változtatással alkossák meg.

## **A NEMZETI AGRÁR-VIDÉKFEJLESZTÉSI STRATÉGIA (2007-2013) ÉRTÉKELÉSE**

A közös agrárpolitika és a vidékfejlesztés finanszírozására vonatkozó új szabályozás alapján a Földművelési és Vidékfejlesztési Minisztérium kidolgozta a következő, 2007-2013 közötti költségvetési időszekekhöz kapcsolódó Nemzeti Agrár- és Vidékfejlesztési Stratégiát. Ez a stratégia fogja a vidékfejlesztési támogatások alapját képezni a nevezett tervidőszekeben. (A Nemzeti Agrár- és Vidékfejlesztési Stratégia 2005. december 20-i változatát az FVM társadalmi vitára bocsátotta a honlapján keresztül. A továbbiakban ez a változat az alapja az elemzésnek.)

A stratégia szerves folytatása a SAPARD tervnek és a strukturális alapok Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Programjának, és kiegészítő jelleggel funkcionál azok intézkedéseihöz és forrásaihoz. Ennek megfelelően kerültek kialakításra az „új” célkitűzések az alábbiak szerint:

1. fenntartható és versenyképes élelmiszergazdaság;
2. a mezőgazdaság és az erdészet környezetbarát fejlesztése a földhasználat racionalizálásával és a természeti erőforrások védelme;
3. a vidéki lakosság életminőségének és foglalkoztatási helyzetének javítása;



4. az integrált szemléletű helyi vidékfejlesztési stratégiák megvalósításán és széleskörű partnerség működtetésén keresztül a belső erőforrások fenntartható és innovatív hasznosításának, valamint a vidéki életminőség helyi megoldásokon alapuló javításának elősegítése.

A tervezett intézkedések között jelentős elmozdulás következett be a megelőző programokhoz képest. Egyértelműen előtérbe került a fenntarthatóság, a hosszú távra tervezés továbbá (a mennyiségi növekedés helyett) a minőségi változás: egyre több képzési és innovációs elem jelenik meg az intézkedések szintjén. Ugyanakkor a helyzetelemzés „gyengeségek” részében még mindig található olyan elem, amelynek nincs megfelelője az intézkedések között (pl. elaprózott birtokszerkezet).

A stratégiában egyértelműen bemutatásra kerül annak kapcsolódása a Nemzeti Stratégiai Referencia Kerethez (a tulajdonképpen II. Nemzeti Fejlesztési Tervhez). Ugyanakkor az intézkedések szintjén már most jól beazonosíthatóan megjelennek a jövőben lehetséges átfedések (pl. turisztikai tevékenységek ösztönzése, falvak megújítása és fejlesztése). Bár a stratégia fontos feladatként jelöli meg ezen átfedések elkerülését az egyértelmű lehatárolások révén, de mivel erre nem szolgál bővebb magyarázattal, ezért úgy tűnik, hogy ezek az intézkedések a stratégiában maradnak és az összehangolás majd a végrehajtás intézményrendszerének feladata lesz.

Az 1698/2005 rendelet alapján a stratégiai monitoring keret korlátozott számú közös mutatót és módszertant határoz meg. Ezeket egészítik ki majd az egyes programterületek jellegének tükrözése érdekében a programspecifikus mutatók. A közös mutatók lehetővé teszik az output, az eredmények és a hatások uniós szinten történő összesítését és segítik a közösségi prioritások megvalósításában elért fejlődés értékelését. A programozási időszak kezdetén meghatározott kiindulási mutatók lehetővé teszik a kiindulási helyzet értékelését és alapját képezik a programstratégia kidolgozásának.

Már a tervezésnek ebben a korai fázisában megjelölésre kerültek a stratégiában az egyes intézkedések és a program egésze majdani hatásainak mérésére szolgáló mutatók. Az indikátorok rendszere még nem tekinthető egységesnek és természetesen véglegesnek sem. Keverednek közöttük a beavatkozási hierarchia különböző szintjeihez kapcsolódó mutatók: találhatunk eredmény- és hatásmutatókat is. Az egyes indikátorok viszonyítási alapjául megjelölt 2003. évi adatok elfogadhatóak, bár a tervezés során szerencsésebb lenne ezeket majd a 2005. évi adatokra cserélni, hogy a megelőző időszak intézkedéseinek hatásai minél jobban kiszűrhetőek legyenek. Ugyanakkor teljesen érthetetlen a tervező szándéka, amikor a 2. tengelyhez kapcsolódó indikátorok viszonyítási alapjául 1997-2001. évi adatokat jelöl meg. Ezek az adatok már egyértelműen elavultak ahhoz, hogy egy legkorábban 2007-ben kezdődő beavatkozás tényleges hatásait mérni tudják. További jelentős hiányossága az indikátorrendszernek, hogy egyetlen esetben sem jelöl meg elérni tervezett célállapotot.

Technikai segítség vehető igénybe az európai és nemzeti vidékfejlesztési hálózatok kiépítésére, amely az érintettek között platformként szolgál a helyes gyakorlat és a szakértelem cseréjére a politikatervezés, a menedzsment és a végrehajtás minden vonatkozásában. Ennek megfelelően a stratégia a fejlesztési intézkedéseken túlmenően komoly hangsúlyt fektet a vidékfejlesztési intézményfejlesztésre: célul tűzi ki egy nemzeti vidéki hálózat létrehozását. Ez a hálózat magába foglalná a vidékfejlesztésben érintett összes hazai aktort, összehangolná tevékenységüket. Ugyanakkor a stratégiából nem derül ki egyértelműen, hogy egy teljesen új intézményrendszer

létrehozására vállalkozik, vagy a kistérségi szinten jelenleg is létező hálózatokra kíván építkezni.

Összefoglalásképpen, a Nemzeti Agrár- és Vidékfejlesztési Stratégia jó alapul szolgálhat a következő költségvetési időszak tervezéséhez, azonban a jelenlegi formájában egyértelműen több kérdést vet fel, mint amennyire választ tud adni.

## **KÖVETKEZTETÉSEK**

Az Európai Unión belül és Magyarországon is a vidékfejlesztés történelmi fordulóponthoz jutott a különálló és egységes támogatási rendszerének megalkotásával. Ezt a lehetőséget mindenképpen ki kell használni.

Az új támogatási mechanizmusra való felkészülés időszakában a nemzeti intézményeknek alkalmazniuk kell a megelőző költségvetési periódusban a strukturális alapok keretében szerzett – pozitív és negatív – tapasztalatokat, és ezzel egyidejűleg a következő időszakban is meg kell őrizni a kapcsolatot ezekkel az alapokkal.

A felkészülés fontos eleme a vidékfejlesztésben részt vevő összes aktozzal, és különösen a potenciális végső kedvezményezettekkel a partneri kapcsolat kiépítése. Előnyben kell részesíteni az alulról jövő kezdeményezéseket, mert ezek fogják előmozdítani a vidék eltartóképességét.

## **IRODALOM**

- Communication from the Commission – Third progress report on cohesion: Towards a new partnership for growth, jobs and cohesion COM(2005)0192
- Council Regulation 1290/2005 of 21 June 2005 on the financing of the common agricultural policy
- Council Regulation 1698/2005 of 20 September 2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)
- Council Decision 2006/144/EC of 20 February 2006 on Community Strategic Guidelines for rural development (programming period 2007 to 2013)
- FEHÉR ISTVÁN – IGLÓI GABRIELLA (2003): Az EU vidékfejlesztési politikájának agrár-igazgatási szempontjai. In: Agrárgazdaság, vidékfejlesztés és agrárinformatika az évezred küszöbén. Konferencia kiadvány. Debreceni Egyetem, Agrártudományi Centrum, Debrecen, 141-142 p.
- FEHÉR ISTVÁN – PUSKÁS JÁNOS (szerk.) (1998): Agenda 2000, az EU közös agrárpolitikájának tervezett reformja. (Szakmai füzetek: FM – EU integrációs sorozat, 18.) Agroinform, Budapest, 28 p.
- National Agricultural and Rural Development Strategy, 2007-2013 (2005). Ministry of Agriculture and Rural Development, Budapest, 30 p.
- SZABÓ GÁBOR (2001): Az Európai Unió agrárpolitikája. Debreceni Egyetem jegyzet, Debrecen – Kaposvár, 345 p.

DR. SZÚCS R. GÁBOR\*

## „FURCSA PÁROK”: A NYUGAT-BALKÁN ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ

### BEVEZETŐ MEGJEGYZÉSEK

A cím első része azért utal Neil Simon vígjátékára, hogy szembetűnjön az a különös, *ellentmondásos viszony*, amely az Európai Unió (EU) és a Nyugat-Balkán kapcsolatát jellemzi. Az EU a térség országainak zöme számára egyszerre vonzó, elérhető cél, minden baj elleni csodaszer, sőt, vágyálom, de egyúttal a hagyományosnak vélt délszláv magatartástól idegen szabályok összessége, a külső (nem ritkán „nagyhatalminak” tekintett) akarat eszköze, a mozgásteret, az önállóságot szűkítő fölösleges nyűg. E két felfogás a térség országaiban *egyidejűleg, egymás mellett van jelen*, még ott is, ahol a világos európai perspektíva, a Társulási és Stabilizációs Megállapodás adott. Sőt, az arányok, különös módon szinte egyformák: 2005 elején a térség lakosságának (országától függően) csak mintegy a fele: 45-51%-a vélte úgy, hogy az EU-hoz való közeledés „nagyon jó”, vagy „kitűnő” hatású lehet hazája számára, a többiek szerint a hatás semleges, vagy éppen kedvezőtlen.<sup>1</sup>

Tisztázandó a cím második részében említett térség, a *Nyugat-Balkán* fogalma is. Cikkünkben, az egyszerűség kedvéért a *volt Jugoszláviáról* fogunk szólni, *Szlovénia kivételével*, amelyről csak utalásként teszünk említést, mert 2004 májusa óta tagja az EU-nak (nem mellékesen: 2003 óta a NATO-nak), s bár néha a térség országainak szóló példaként említik, helyzete, mint mindig, ma is *gyökeresen eltér* a többi (volt) jugoszláv köztársaságtól. Annak oka pedig, hogy a *Nyugat-Balkánt*, nem

---

\* A ljubljanai Magyar Nagykövetség (Szlovénia) tanácsosa, külgazdasági irodavezető.

<sup>1</sup> „The Balkans in Europe's Future” International Commission on the Balkans, Sofia, 2005. 49. old., Horvátországra vonatkozóan: [www.eubusiness.com](http://www.eubusiness.com).

pedig „a volt Jugoszláviát” neveztük meg a címben, nem csupán ez a tény: többnyire az *EU is ilyen megnevezéssel* foglalkozik a térséggel.<sup>1</sup> A másik kivétel *Albánia*, amelynek jelentősége magyar nézőpontból viszonylag marginális, ezért most alig érintjük.

Kénytelenek leszünk bizonyos *alapfogalmakat* tisztázni. A térség számos jellemzője ugyanis, a földrajzi közelség ellenére nem ismert részletesen a magyar (akár szakmai) közvélemény előtt, holott e jellemzők, előzmények nélkül nem érthetők meg napjaink eseményei sem. Továbbá: e térség, politikai és gazdasági szempontból egyaránt ma is viszonylag *instabil*. Ebből az is következik, hogy nagyon nehéz a *jövőt* illetően becslésekbe bocsátkozni. Ha ezt mégis megteesszük, óvatosan járunk el. „A háborúknak pillanatnyilag vége ugyan, ám az erőszak búze ott van a levegőben.”<sup>2</sup> Ezt egy pillanatra sem szabad szem elől tévesztenünk.

## ALAPFOGALMAK

A Nyugat-Balkán *több választóvonal* által erősen *tagolt*, s ez hatalmas *különbségeket* hozott létre a térségen belül.<sup>3</sup>

a) A *„Theodosius-vonal”*: 395-ben, NAGY THEODOSIUS római császár felosztotta birodalmát fiai, ARCADIUS és HONORIUS között, előbbi a *Kelet-*, utóbbi a *Nyugat-Római Birodalom* örököse lett. Ez, a nagyjából a Duna vonalának meghosszabbításában, északkelet-délnyugati irányban a volt Jugoszlávián végighúzó *„vonal”* meglehetősen pontossággal választ el egymástól *két kultúrát*: az ortodox (pravoszláv, bizánci), illetve a „nyugatinak” nevezett keresztény civilizációt. Ez a választóvonal *történelmi, gazdasági és politikai* szempontból, így az *EU-val* kapcsolatos viszony szempontjából is meghatározó. *Nyugati* oldalán van a mai Szlovénia és Horvátország, a Vajdaság, illetve Bosznia-Hercegovina egy része, a *keletin* Szerbia, Koszovó, Montenegró, Macedónia, s Bosznia-Hercegovina másik része.

b) A *török hódoltság*: az 1389-ben elvesztett rigómezei csatát követően a térség keleti-délkeleti része fokozatosan, ám *500 évre* (az 1878-as berlini kongresszusig) az Ottomán Birodalom részévé vált, s teljesen csak az 1912-13-as balkáni háborúk végére nyerte el függetlenségét. Tudjuk, milyen gazdasági katasztrófát jelentett a „csak” 150 éves török uralom Magyarország számára, így megítélhetjük e fél évezred jelentőségét a Nyugat-Balkán szempontjából. A török hódoltság nem, vagy alig érintette a mai Szlovéniát és Horvátországot, ezért *újabb szakadást* hozott létre a térségben.

c) Az *Osztrák-Magyar Monarchia*, melynek 1918. december 1-jéig, a Szerb-Horvát-Szlovén Állam (1923-tól „az első Jugoszlávia”) létrejöttéig Szlovénia, Horvátország, és egy ideig Bosznia-Hercegovina is része volt, ugyancsak kettészelte a térséget, s ez ismét hosszú időre szóló *választóvonalat* jelentett.

A fentiekből nem csak az érthető meg, miért destabilizálódhatott mindkét (az első és a második világháború utáni) *Jugoszlávia*, hanem az is, honnan származnak a hatalmas gazdasági *fejlettségbeli különbségek*, a térség országai, területei között.

<sup>1</sup> EU Commission Secretary General: General Report 2003 Chapter VI., Section 7.

<sup>2</sup> „The Balkans in Europe’s Future” 7. old.

<sup>3</sup> Juhász József: „Volt egyszer egy Jugoszlávia”, Aula Kiadó, Budapest, 1999.

Másfelől viszont van olyan, történelmi jellegű *azonosság* is, amely önmagában ugyan nem jelentett kohéziós erőt, de *összefügg az EU-hoz való viszonytal*. Annak ellenére ugyanis, hogy a második, szocialista Jugoszlávia (1946-1991) alapvetően éppen úgy diktatúra volt, mint bármelyik másik szocialista ország, viszonylagos nyitottsága, ezért *nagyobb mozgásteret* vitathatatlan. A *piacgazdaság* bizonyos elemei több *reformkísérlet* eredményeként szabadabban érvényesültek. Ez a 60-as 70-es évekre olyan mértékű javulást eredményezett, amely csak részben magyarázható a valóban nagy mértékű külső forrásbevonással, döntően a nagyobb szabadságfok következménye. Az ország, a kelet-európai gyakorlathoz mérten ugyanis példátlanul nyitott volt. Ezért a szocialista rendszer összeomlásakor Jugoszlávia human és fizikai infrastruktúrájának helyzete *sokkal jobb volt*, mint bármelyik kelet-közép európai orszagé. Tagja volt a GATT-nak, kiváló kapcsolatokat létesített a *nemzetközi pénzügyi intézményekkel*, és (noha nem volt tag) az *OECD-vel*, *vendégmunkásai* nem csupán a fizetési mérleg hiányát mérsékelték hazautalásaikkal, hanem tőkével és szaktudással tértek haza. Megmaradt ugyan az írástudatlanság (1981: 9,5%), de Jugoszlávia az egyetemisták számarányát tekintve például az európai élmezőnybe tört.<sup>1</sup> Az „el nem kötelezettség” titói találmánya miatt az ország jelentős pozíciókra tett szert a *fejlődő országokban*, ami sem az export lehetőségek, sem a nyersanyagforrások szempontjából nem elhanyagolható háttér. Az EU-hoz történő csatlakozás Jugoszlávia számára, bár komoly tárgyalások után, de valószínűleg könnyebb lett volna, mint a többi, volt szocialista ország esetében, annál is inkább, mert 1971. március 19-e óta volt *együttműködési szerződése a „Közös Piaccal”*, majd 1980. április 5-én újabbat kötött. A többi szocialista országtól eltérően, Jugoszlávia *önálló nemzetközi jogalanyként* ismerte el az Európai Közösséget.

Nincs helyünk annak elemzésére, miért vettek a 80-as évek második felétől, tehát Tito elnök halála után jó öt-hat évvel fokozatosan más irányt a dolgok. Ez külön dolgozatot, sőt, köteteket érdemel. Ha leegyszerűsítve és egyetlen mondatban akarunk megfogalmazni: *a rendszer összeomlása az ország összeomlásával járt*, amelyet a mindvégig elnyomott nemzetiségi ellentétek robbanásszerű felszínre törése miatti *háborúk sorozata* követett. Ezért a volt jugoszláv köztársaságok számára (Szlovénia kivételével) a kilencvenes évektől az *EU elképzelhető realitás helyett elképzelt jövővé* vált.

## **A „FURCSA PÁROK” LÉTREJÖTTÉNEK ALAPJA**

### **– A THESSALONIKAI AGENDA, ÉS AMI AZÓTA TÖRTÉNT: KERESKEDELEMPOLITIKAI LÉPÉSEK**

A *délszláv háborúk* rámutattak arra, hogy a Nyugat-Balkán, ha nem is egész Európa „lóporos hordója”, mint a 19.-20. században, ám, ha a viszonylag periférikus kaukázusi térségtől eltekintünk, kontinensünk egyetlen igazán neuralgikus, távlatilag veszélyes térsége. *2003-ra a helyzet viszonylag stabilizálódott*, melynek döntő eleme volt MILOSEVIĆ bukása (2000. október 5.). Eljött az ideje annak, hogy a Nyugat-Balkán számára bemutassák az *európai perspektíva*, az EU-hoz való közeledés módját és lehetőségét, mint olyan eszközt, amely vonzerőként, *értelmes célként*

<sup>1</sup> Juhász József u. o.; 177. old.

alkalmas lehet a *tartós stabilitás* megteremtésére. Erre már korábbi Európai Tanácsi üléseken is voltak utalások (Koppenhága 2002. december, Brüsszel, 2003. március), a térség helyzetében amúgy is különösen érdekelt Görögország 2003-as elnöksége idején azonban nem csupán a *Thessaloniki Agenda* (az Elnökségi Következtetések melléklete), hanem *EU-Nyugat-Balkán Csúcstalálkozó* (2003. június 21.) is követte. A leglényegesebb az Agendának az a megállapítása, amely szerint az unió és tagállamai „teljes mértékben és hatékonyan támogatják a nyugat-balkáni országok európai perspektíváját, ... amennyiben (ezen országok) teljesítik a megállapított feltételeket.”<sup>1</sup> Máiig ez a térség és az EU viszonyának „kályhája”, kiindulási pontja. A csúcstalálkozóról kiadott *Közös Nyilatkozat a Társulási és Stabilizációs Megállapodásokat*, a programok közül főleg a *CARDS*-ot emeli ki. Hangsúlyozza a *Délkelet-Európai Stabilitási Paktum* jelentőségét.

A *2005. júniusi* brüsszeli Európai Tanács, majd a *2006. januári Bizottsági Közlemény*<sup>2</sup> egyebek közt foglalkozott a 2000 ősze óta hatályban lévő *Autonóm Kereskedelmi Intézkedések* (Autonomous Trade Measures, ATM)<sup>3</sup> helyzetével. Ez, a Bizottság által joggal *nagylelkűnek* nevezett intézkedés a nemzetközi kereskedelem-politikában viszonylag ritka módon a fejlettebb fél kezdeményezésére, tehát nem a gyengébbik fél nyomására *tartós, egyoldalú koncessziókat* (kedvezményeket), azaz *preferenciális elbánást* biztosít a térség valamennyi országa számára. Eredményeként a nyugat-balkáni országok EU-ba irányuló exportja 2000 és 2004 között *évi 8%-kal* nőtt. Az ATM 2010-ig történt meghosszabbítása e segítség középtávú *fennmaradását* biztosítja.

Már Thessalonikiben felmerült a *diagonális kumuláció* kiterjesztésének gondolata. Arról van szó, hogy az EU, a Horvátországgal és Macedóniával aláírt Társulási és Stabilitási Megállapodások alkalmazásakor származó árunak tekinti-e a másik országból származó termékeket is, ezzel *diagonális kumulációs övezetet* hozva létre. A lehetőséget ugyanis minden olyan, térségbeli országnak biztosítanák, amellyel az EU ilyen (lényegében szabadkereskedelmi) megállapodást köt. (Azóta Albániával jött létre ilyen egyezmény.) Ez része lenne a későbbi pán-európai kumulációnak, és az euromediterrán térség közeledését célzó *barcelonai folyamatnak* is. A Bizottság ezt, a nyilvánvalóan a távolabbi jövőben lehetséges megoldást „*Pan Euro Med System*” néven nevezi.<sup>4</sup>

A *Társulási és Stabilizációs Megállapodások* (Stabilisation and Association Agreement, SAA) jellegükben és céljukban nem különböznek lényegesen a 2004-ben csatlakozott tíz országnak a csatlakozás előtt érvényben volt megállapodásaitól.

Céljuk a tagság előkészítése, pontosabban a tagjelöltségre való felkészítés. A kereskedelmi korlátok lebontása fokozatosan, de ami még lényegesebb: *aszimmetrikus módon* történik. Ez azt jelenti, hogy az EU gyorsabban (nagyobb ütemben) bontja le a korlátokat, mint a partner ország(„lassító listák”), ezzel lehetőséget ad annak megerősödésére, csökkentve (de nem kiküszöbölve) azt a kockázatot, hogy egy-egy ágazatot sokszerűen érhet a rászabaduló verseny. A helyzetet a rendszere-

<sup>1</sup> The Thessaloniki European Council. Presidential Conclusions (saját fordítás).

<sup>2</sup> Communication from the Commission 27.01.2006 COM (2006) 27 final.

<sup>3</sup> Council Regulation (EC) 2007/2000, Council Regulation (EC) 2563/2000, Council Regulation (EC) 2487/2001.

<sup>4</sup> Communication from the Commission 27.01.2006 COM (2006) 27 final, 6. old.

sen ülésező Társulási Tanács vizsgálja meg. *Az aszimmetria mértéke persze fokozatosan csökken, az „olló” évente egyre szűkebb lesz.*

Külön probléma a *regionális kereskedelmi együttműködés* kérdése. A térségbeli államok közül Horvátország és Macedónia számára, a későbbi EU csatlakozás szempontjából elvileg jó iskola lehet a *Közép-Európai Szabadkereskedelmi Társulás (CEFTA)*.<sup>1</sup> Gyakorlatilag azonban ennek nagy, a hatékonyságot csökkentő hátránya, hogy nem terjed ki a *mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekre*. A tapasztalatok, köztük hazánké is, amíg (az EU csatlakozást megelőzően) CEFTA tag volt, ezzel szemben azt mutatják, hogy épp itt van a legtöbb gond. A gabona, a húsfélék és más termékek beviteli korlátozását, vagy különilletékek kivetését a CEFTA tagállamok annak idején egymás között is előszeretettel gyakorolták, nem ritkán anélkül, hogy előzetesen, akár a WTO keretében erről értesítették volna egymást (notifikáció), illetve megbeszélést javasoltak volna az ügyben. Számos, ma már nem CEFTA-, hanem uniós ország hangsúlyozza, hogy ezen a helyzeten, a *szabadkereskedelem teljessé tételével*, célszerű lenne változtatni, s ezzel a CEFTA még inkább az uniós tagság „gyakorlóterepe”, lehetne.<sup>2</sup> A rend kedvéért: a *CEFTA jelenlegi tagjai* (2006. szeptember): Horvátország, Románia, Bulgária, Macedónia. A további bővítésről tárgyalások folynak. Az EU-hoz csatlakozók (2007. január elsején Románia és Bulgária) természetesen „automatikusan” elhagyják a CEFTA-t, hiszen a kereskedelem-politika uniós *acquis*.

Ugyancsak itt kell megemlíteni, hogy az EU évek óta szorgalmazza a „regionális kereskedelmi integráció”, vagyis lényegében *az egész térségre kiterjedő szabadkereskedelmi megállapodás* létrejöttét. A „furcsa párok” tulajdonságaihoz tartozik, hogy, bár a Nyugat-Balkán legtöbb országának nincs ez ellen elvi kifogása, *Horvátország* hallani sem akar a gondolatról, annak ellenére, hogy az, a számára célnak tekintett Európai Uniótól származik. A horvát álláspont nem titkoltan az, hogy ebben valamiféle „jugoszláv reintegrációt”, vagy legalábbis a „jugoszlavizmus” *veszélyét* vélik felfedezni.

Zágráb a jelek szerint irtózik minden olyan lépéstől, amely akár csak emlékeztet is a volt Jugoszláviára, s ezek közé sorolja a szabadkereskedelmet is. Mint a térség legfejlettebb országa, ugyanakkor úgy érzi, olyan országokkal „árulna egy gyékényen”, amelyeknél sokkal előbbre tart, s ez *hátráltathatná az uniós csatlakozás folyamatát*: okot adhatna arra, hogy velük kerüljön egy „csomagba”. A regionális szabadkereskedelemnek, a délkelet-európai térség kereskedelmi minisztereinek 2005-ös szófiai tanácskozása szerint elvileg 2007-ben életbe kellene lépnie,<sup>3</sup> ám erre a közeljövőben aligha kerül sor.

## AZ EU-TÓL MÉRT TÁVOLSÁG

Tekintsük mindenekelőtt a szóban forgó országok és az EU átlag közötti GDP-különbséget (1. táblázat).

<sup>1</sup> 1993-2003: 10th Anniversary of CEFTA, (dokumentumgyűjtemény) szlovén Gazdasági Minisztérium, Ljubljana, 2003.

<sup>2</sup> U.o.

<sup>3</sup> Communication from the Commission 27. 01. 2006 COM (2006) 27 final, 6. old.

*1. táblázat*  
*A nyugat-balkáni országok egy főre jutó GDP-je, vásárlóerő-paritáson (PPP)*  
*az EU-25 átlagának százalékában, 2004-ben<sup>1</sup>*

Ország	%
Horvátország	46,70
Szerbia-Montenegró	11,45
Montenegró	22,96
Bosznia-Hercegovina	21,40
Macedónia	18,36
Koszovó	4,20

Hallatlanul *nagy tehát a távolság*, különösen, ha figyelembe vesszük, hogy ez már az EU 25-re, tehát a 2004-es bővülés folytán alacsonyabb bruttó hazai termékű országokkal bővült EU-ra vonatkozik. *Horvátországtól* eltekintve, ahol a GDP „csak” mintegy fele az EU átlagnak, a többi, térségbeli ország bruttó hazai terméke az EU átlag negyede-ötöde. *Koszovó* mutatója önmagáért beszél.

A távolság azonban nem csupán a GDP tekintetében nagy. A térség országai, mint arra már utaltunk, számos *illúziót* fűznek az EU tagsághoz, s azt sokkal inkább cél-nak, mint eszköznek tekintik. Ezért a kiábrándultság a közeledéssel szinte egyenes arányban nő.

Nyugodtan megkockáztathatjuk: amíg ez nem befolyásolja döntően a csatlakozás-ra vonatkozó, majdani népszavazás eredményét, tehát a közvélemény nem fordul tartósan az uniós tagság ellen, ez nem baj. Mind a vezetésnek, mind a szakmai, de a laikus közvéleménynek is meg kell azonban értenie, hogy a közeledési, illetve csatlakozási folyamat nem dátumokról, hanem konkrét eredményekről, a pontosan meghatározott *feltételek teljesítéséről* szól.

A kép nem lenne teljes, ha nem szólnánk a kizárólag nyugat-balkáni térség támogatását célzó *EU programokról*. Ezek teljes keretösszege 2000-2006 között összesen *5,4 milliárd EUR-t* tesz ki.<sup>2</sup> Az említett, 2006 januári Bizottsági Közlemény<sup>3</sup> a *CARDS* (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilisation) programnak tulajdonít kiemelt szerepet. E programot 2000. december 27-én indították el. Kedvezményezettjei a volt jugoszláv köztársaságok (természetesen Szlovénia kivételével) és Albánia. Lényeges vonása, hogy „*ország specifikus*” jellegű prioritásokat ír elő, Horvátországban pl. többek között a szerb menekültek visszatelepítését, Szerbiában a „good governance” néven közismert követelményt, ami valaképpen a civilizált, áttekinthető közigazgatás megteremtését jelenti. Montenegróban a statisztikai hivatal korszerűsítése, Koszovóban az igazságügyi reform, Macedóniában a jogállamiság és a belügyi rendszer fejlesztése, Bosznia-Hercegovinában főleg az adminisztráció korszerűsítése szerepel kiemelten. A *CARDS* eszközök 10%-át

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT (az indexek saját számítások).

<sup>2</sup> Communication from the Commission 27. 01. 2006 COM (2006) 27 final, 13-14 old.

<sup>3</sup> U.o.



*regionális fejlesztésekre* különítették el. A programot valamint a magyar gyakorlatból ismert, és a tagjelöltek által igénybe vehető *előcsatlakozási alapokat* (ISPA, SAPARD), illetve a már „kifutó” PHARE-t 2007-től az IPA (Instrument for Pre-Accession) váltja fel, amelynek célja az átmenet megkönnyítése a kedvezményezett számára egyik státuszról a másikba,<sup>1</sup> vagyis pl. az SAA-tól a tagjelöltség felé. Az IPA nagy előnye, hogy a programok integrálása *egyszerűsítheti* az igénybevételt.

A 2004 májusa óta működő TAIEX (Technical Assistance Information Exchange Instrument) célja a humán infrastruktúra fejlesztése, szakértők küldése a térségbe, az adózással, közbeszerzéssel, tehát lényegében jogállami adminisztráció – közigazgatás működésével kapcsolatos teendők és szabályok oktatása, bevezetése érdekében. 2005-ben már több mint 300 ilyen „műveletet” hajtottak végre, amely 6000, térségbeli tisztviselőt érintett.<sup>2</sup>

A *kisvállalatok* fontos szerephez jutottak a második Jugoszláviában. A többi szocialista országénál nagyobb vállalkozási szabadság és a hazatérő „vendégmunkások” tőkéjének együttes hatása elsősorban a szolgáltatások terén növelte a kisvállalkozók számát. A 90-es évek balkáni háborúi *szétzilálták* ezeket a vállalkozásokat. Ezért a thessaloniki Európai Tanács alkalmával a nyugat balkáni országok csatlakoztak a *Kisvállalatok Európai Chartájához*, ami pénzben nehezen mérhető oktatási-, információs- és nem utolsó sorban személyes kapcsolatrendszer kiépítését eredményezi. A helyi pénzügyintézeteken keresztül egyébként a térség kis- és „mikro” vállalkozásai 2006-ban mintegy *60 millió EUR támogatáshoz* jutottak uniós forrásokból.<sup>3</sup>

Az ODA (Official Development Assistance) nyugat-balkáni kedvezményezettjei az OECD, illetve az EU által megengedett feltételeknél kedvezőbb kondíciókkal juthatnak *kötött* (adott projektre vonatkozó) hitelekhez. Bár nem kizárólag a térségnek szól, azért említjük meg, mert – az adminisztráció fejlesztését célzó SIGMA-programhoz hasonlóan – a két szervezet *közös programjáról* van szó.

És éppen ez a lényeg. A kisebb-nagyobb jelentőségű nemzetközi *fejlesztési-segélyezési programoknak se szeri se száma*. Az Európai Bizottsági és Együttműködési Szervezet (OSCE), az ENSZ különféle szervezetei, az EBRD, a Világbank programjai *párhuzamosan futnak* a különféle *nemzeti programokkal*, illetve a Délkelet-Európai Stabilitási Paktum 40 partner országa által javasolt projektekkel. Erre mondják „kevesebb több volna”: a nyugat-balkáni újjáépítés *összehangolására* volna szükség, amely növeli a hatékonyságot, kizárja a párhuzamosságokat, jobban tekintetbe veszi a fogadó (kedvezményezett) térség igényeit. *Kevésbé „erőszakosan”* kellene hangsúlyozni a *regionális, egymás közti együttműködést*. Ez *hallatlanul fontos* ugyan, hiszen a háborúk által tönkretett fizikai és humán kapcsolatrendszer rekonstrukcióját szolgálná, ám tekintettel kell lenni *korlátaira*. Az alig több mint egy évtizede a térséget ért ellenségeskedés utóhatása nem múlik el egyhamar, ezért a regionális kapcsolatok fejlesztését kellő *türelemmel* és megértéssel szükséges kezelni, tekintettel az érintettek érzékenységére (amint azt Horvátország esetében is láttuk). *Továbbá*: nagyjából azonos mértékben viszonylag alacsony fejlettségű fiatal országok egymás közötti gazdasági integrációja, de még kereskedelme is, meglehetősen nehezen fejleszthető. A szabadkereskedelem, sőt, a tőkeáramlás számtalan

<sup>1</sup> U.o.

<sup>2</sup> U.o.

<sup>3</sup> Communication from the Commission 27. 01. 2006 COM (2006) 27 final, 7. old.

*politikai* és nem kevés (akár rosszul értelmezett, de jelen lévő) gazdasági okból ütközik akadályokba. Ezek az országok a lakosság számára (is) látványosan óhajtják védeni *nemzeti iparukat, gazdaságukat*, s ez (főleg ennek mértéke) lehet ugyan túlzott, ám olyan körülmény, amellyel, mint *realitással* számolni kell. *Mérséklésére* a gazdasági fejlettség növelésével, a nagyobb diverzifikációval párhuzamosan lehet számítani. Emellett természetesen folytatni kell a *meggyőző – érvelő* munkát, melynek célja annak elfogadása, hogy a *regionális együttműködés* a térség országainak *saját érdeke*, nem pedig kívülről megkövetelt „*sine qua non*” feltétel. Ez utóbbi esetben ugyanis bizton számíthatunk az ellenállásra.

A közeledés jelenlegi helyzetét a 2. táblázat foglalja össze.

2. táblázat  
A 2006. szeptemberi állapot<sup>1</sup>

Tagjelölt:	Horvátország, Macedónia
SAA megállapodás:	Albánia
SAA tárgyalások:	Szerbia (szünetel), Montenegró (szünetel), Bosznia-Hercegovina
ATM megállapodás:	Koszovó

Tekintsük át röviden az *érintett országok* helyzetének sajátosságait!

A 2005 októbere óta *tagjelölt Horvátország* kiinduló helyzete tűnt a legkönnyebbnek. Ezt erősítette a horvát *közvéleményben* általánosan elterjedt vélekedés is, amely a hagyományosan (Nyugat-) Európához tartozáson alapult. Két, a „Theodosius-vonaltól” keletre fekvő balkáni ország, Románia és Bulgária azonban előbb lesz tagja az EU-nak, mint Horvátország. A kulturális-történelmi *háttér* tehát önmagában édeskevés, *tettek, tények* van szükség. Ezzel a *horvát vezetés* feltehetően kezdettől fogva *tisztában volt*. A lakosság némi csalódottsága ellenére, a *tárgyalások*, (melyek folytatása előtt GOTOVINA tábarnok elfogása megszüntette az akadályt), *jó ütemben haladnak*.<sup>2</sup> Nem szabad azonban elfelejteni azt az alapelvet, hogy „*nothing is agreed until everything is agreed*”, vagyis minden kérdés lezárásáig minden kérdés nyitott. Kétségtől nehezebb a helyzetet, hogy ezúttal a korábbi tagjelöltekénél több, *35 fejezetről* kell tárgyalni. A teljesség kedvéért hozzá kell tennünk, hogy a *Szlovéniával* a jugoszláv időkben gyökerező *viták* (határ- és tengerjogi kérdések, a legnagyobb szlovén kereskedelmi bankkal szembeni horvát követelés, a közös üzemeltetésre készült krško-i atomerőmű kérdései), bár nincsenek közvetlen összefüggésben a tagsággal, felmerülhetnek a tárgyalásokon, ami szintén nem egyszerűsíti a kérdést. A vitás kérdések egy részének megoldásában mindkét fél bizonyos fokig számított az EU közreműködésére, melynek azonban félreérthetetlen álláspontja, hogy a két ország egymás között rendezze a problémákat. *Brüsszeli kö-*

<sup>1</sup> Forrás: Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2006.

<sup>2</sup> L. bővebben: <http://europa.eu.int/scadplus: Croatia>.

*vetelmény* ezzel szemben, hogy Horvátországnak meg kell oldania a háború idején elmenekült szerb nemzetiségű lakosság visszatelepítését is.

Az ugyancsak 2005-től hivatalos tagjelölt Macedónia, amellyel 2001 áprilisától volt SAA, a tagság kilátásba helyezésével *politikai üzenetet* kapott, egyben elismerést azért a kétségkívül pozitív értelemben meglepő haladásért, amelyet a 2001. február-augusztusi fegyveres összecsapások, illetve az azoknak véget vető Ohridi Keretmegállapodás megkötése után elért. Az Európai Bizottság elemzéseiből azonban jól érzékelhető, hogy Brüsszel szerint e balkáni országnak még hosszú utat kell megtennie, amíg képes lesz a teljes *acquis átvételére*, annál is inkább, mivel 2006 közepén ismét mutatkoztak a politikai instabilitás lehetőségére utaló belpolitikai problémák. További gond a *Görögországgal* folytatott vita Macedónia *elnevezéséről*, ami szintén lassítja a folyamatot. Az SAA aszimmetriájának csökkenése, de főként a 2003-tól létrejött WTO tagság kedvezőtlenül hatott a *külkereskedelmi mérlegre*: az export 2000-ben a GDP 42,2%-ának, 2004-ben már csak 37,9%-ának felelt meg, míg az importnál ez az arány 52,2%-ról mintegy 55%-ra nőtt. A Bizottságnak a tagjelölt országokról szóló elemzései rámutatnak arra, hogy a gyengébben fejlett országok esetében a koncessziók megadásával járó *WTO tagság*, illetve az *aszimmetria csökkenése negatív hatásokat* is eredményez. Így történt ez Macedónia esetében is. A *politikai nyugalom* azonban *biztonságos alapot* teremthet a továbbiakra nézve: a Bizottság e téren elismeréssel nyilatkozott a helyzetről,<sup>1</sup> amely vonzerőt gyakorolhat a *stratégiai befektetőkre* is (ezek egyike a MATÁV, illetve most már a Magyar Telekom).

*Bosznia-Hercegovinával* az SAA tárgyalások folyamatban vannak. Ha őszinték akarunk lenni, az is nagy eredmény, sőt, siker, hogy elkezdődtek. Egyöntetű vélemény szerint ugyanis ez két dolgot bizonyít: az ország státuszáról szóló, gyakran bírált Daytoni Megállapodás (1995) működőképességét, és az *európai perspektíva hatóerejét*.<sup>2</sup> Ezzel együtt számtalan, komoly probléma vár megoldásra: a Megállapodás túlsúlyos államot teremtett, áttekinthetetlen bürokráciával, amely nyűg az országnak. A bosnyák-horvát Föderációra (a terület 51%-a) és Republika Srpskára (49%) osztott, mégis nemzetközi jogilag egységesen kezelt, lényegében a *nemzetközi közösség által igazgatott* Bosznia-Hercegovina előtt még szintén hosszú az út az európai jövő felé, de az első lépést már kétségkívül megtették. Mi több: a tárgyalások megkezdése óta *gyorsult a konszolidációs folyamat*, az ország békésebbé, biztonságosabbá vált. Ennek egyik jele, hogy fokozódik többek között a szlovén érdeklődés az *energetikai szektorba* (erőmű korszerűsítés) való bekapcsolódás iránt.<sup>3</sup>

A *Szerbiával* és *Montenegróval* folytatott, az SAA-re vonatkozó tárgyalások szünetelnek. Nem csupán azért, mert *Montenegróban* a 2006. május 21-i népszavazás a 600 ezres kis ország függetlenségének lehetővé tételével ért véget, hanem azért is, mert az EU nem találta kielégítőnek *Szerbia* együttműködését a Nemzetközi Büntető Törvényszékkel, ezért felfüggesztette a tárgyalásokat. E megbeszélések korábban „*twin track*” módszerrel, azaz párhuzamosan folytak a külön vámrendszerrel

<sup>1</sup> „Candidate Countries’ Economic Quarterly”. European Commission, Brussels 2005. december 21.

<sup>2</sup> Western Balkans in Transition. Enlargement Papers. European Commission Brussels, 2005. december.

<sup>3</sup> „Finance” szlovén gazdasági-üzleti napilap 2006. július 31.

rendelkező, ám államközösséget alkotó két köztársasággal. A két „track”, („vágány”) a közös jellegű kérdéseknél találkozott volna (például szabványok). Újrakezdéskor (melyet meg kell, hogy előzzön a két új ország közti kérdések tisztázása) valóban mindent újra kell kezdeni. Mindenesetre a térség egyik leginkább neuralgikus pontja a 2006 őszi tárgyalások folytatásának időpontja felől biztos ígéret nélkül álló Szerbia, ahol a 30%-os átlagos munkanélküliség mellett a 18-24 éves korosztály 47%-a van munka nélkül. (70%-uk egyébként soha nem járt külföldön. A vízumkényszer megnehezíti a mozgást).<sup>1</sup> Montenegró ennél könnyebb helyzetből folytathatja, illetve kezdheti újra a tárgyalást: adórendszere többé-kevésbé kidolgozott (17% ÁFA, 15-22% személyijövedelem-adó, 9% vállalati nyereségadó). A bankok és szolgáltatások 90-100%-a privatizált, a munkanélküliség ráta „csak” 22%.<sup>2</sup>

Koszovó jövőbeni státusza, a Bécsben erről folyó tárgyalások kimenetele bizonytalan. A 2005-ben 10,5%-os GDP növekedést<sup>3</sup> produkáló tartomány az ENSZ (UNMIK) közvetlen irányítása alatt áll. (Ezt jól érzékelteti, hogy az UNMIK hagyja jóvá például a versenytárgyalások, tenderek eredményeit is). A 2004-ben mintegy 10 millió EUR-t kitevő külföldi beruházások gyors növekedésre azonban nem ezért hanem részben a bizonytalan politikai helyzet, részben pedig a fejletlen infrastruktúra miatt nem lehet számítani.

## KÖVETKEZTETÉS

A Nyugat-Balkán nem valamiféle távoli, egzotikus hely, hanem Európában, még hozzá Magyarországnak szomszédságában lévő térség. Instabilitása számunkra is veszélyeket hordoz magában. Stabilitásának megteremtésében ezért különösen érdekeltek vagyunk. Ennek legfőbb eszköze a gazdasági együttműködés bővítése, a magyar tőke kivétel, beruházások révén. A térség közelebb kerülése az EU-hoz ezért fontos magyar érdek is egyben.

## FELHASZNÁLT IRODALOM

1. „Candidate Countries’ Economic Quarterly”. European Commission, Brussels 2005. december 21., angolul.
2. Communication. from the Commission 27. 01. 2006 COM (2006) 27 final, angolul.
3. Council Regulation (EC) 2007/2000, Council Regulation (EC) 2563/2000, Council Regulation (EC) 2487/2001., angolul.
4. EU Commission Secretary General: General Report 2003 Chapter VI., Section 7., angolul.
5. Europe-Enlargement: Kosovo under UN Security Council Resolution 1244. European Commission, Brussels 2006. március, angolul.

<sup>1</sup> Europa-Enlargement: Kosovo under UN Security Council Resolution 1244. European Commission, Brussels 2006. március.

<sup>2</sup> Unija Poslodavaca Crne Gore (Montenegrói Munkáltatók Egyesülete), Podgorica, 2006. március, szerb-horvátul.

<sup>3</sup> Europa-Enlargement: Kosovo under UN Security Council Resolution 1244. European Commission, Brussels 2006. március.

6. „Finance” szlovén gazdasági-üzleti napilap 2006. július 31., szlovénül.
7. <http://europa.eu.int/scadplus>: Croatia
8. <http://www.eubusiness.com>
9. Juhász József: „Volt egyszer egy Jugoszlávia”, Aula Kiadó, Budapest, 1999.
10. „The Balkans in Europe’s Future” International Commission on the Balkans, Sofia, 2005., angolul.
11. The Thessaloniki European Council. Presidential Conclusions, angolul.
12. Socijalni dijalog. Unija Poslodavaca Crne Gore (Társadalmi párbeszéd. Montenegrói Munkáltatók Egyesülete), Podgorica, 2006. március, szerb-horvátul.
13. Western Balkans in Transition. Enlargement Papers. European Commission Brussels, 2005. december, angolul.
14. 1993-2003: 10<sup>th</sup> Anniversary of CEFTA, (dokumentumgyűjtemény) szlovén Gazdasági Minisztérium, Ljubljana, 2003., angolul.

**BASSA ZOLTÁN\***  
**NESZMÉLYI GYÖRGY\*\***

## **DÉL-KOREA KÜLGAZDASÁGI KAPCSOLATAINAK ÉS MEZŐGAZDASÁGÁNAK EGYES KÉRDÉSEI**

### **BEVEZETŐ**

Dél-Korea az 1997-98-as pénzügyi válság mellett is jelentős tényezője maradt a világgazdaságnak. Ugyanakkor az ország (kül)gazdaságpolitikája szempontjából új szakaszba lépett. A dél-koreai gazdaság a válságra válaszul bevezetett reformokkal nyitottabbá vált a kereskedelem és a tőkeáramlások különböző formáinak területén egyaránt, és mintegy ezek folytatásaként Északkelet-Ázsia üzleti szolgáltatási központjává kíván válni. A II. részben a dél-koreai mezőgazdaság fejlődését és jelenlegi helyzetét tekintjük át. A mezőgazdaság területével a szakirodalom ritkábban foglalkozik, ugyanakkor a nemzetközi kereskedelem liberalizációjának nyomán komoly kihívásokkal szembesül e szektor.

### **I. DÉL-KOREA KÜLGAZDASÁGI KAPCSOLATAINAK EGYES KÉRDÉSEI**

#### ***I.1. Dél-Korea külkereskedelme***

A válság évében 1998-ban a dél-koreai export USA dollárban mérve enyhén csökkent. A nagyobb visszaesésnek a hazai valuta leértékelődése és az eladatlan készletek külföldi értékesítése vetett gátat. A hazai kereslet drasztikus visszaesése nyomán a behozatal jelentősen – USA dollárban mérve 36%-kal – visszaesett. Ennek nyomán – szemben az 1990-97-es időszakkal – az ország kereskedelmi és folyó fizetési

---

\* Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, óraadó tanár, JETRO (Japan External Trade Organization) budapesti iroda, kutató-tanácsadó.

\*\* Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, PhD.

mérlegtöbbletet könyvelhetett el, amelyet azóta is fenntartott. Míg a válságidőszakban (1998) a csökkenő behozatal eredményezte a kereskedelmi mérlegtöbbletet, annak fenntartásában elsőrendű szerepet játszott, hogy *1999 óta az export növekedési üteme lépést tudott tartani az importéval*. Sőt, az export egyedül a 2003-2004-es két éves időszakban több mint másfélszeresére bővült, újabb lendületet adva a gazdasági növekedésnek. 2004-ben több mint 30 Mrd USD kereskedelmi mérlegtöbbletet könyvelhetett el az ország.

Az export/GDP arány az 1996-os 32,3%-ról 44,1%-ra nőtt. Az import/GDP arány ugyanebben az időszakban több mint 3 százalékponttal csökkent, 36,4%-ra. *A dél-koreai gazdaság még exportorientáltabbá, még nyitottabbá vált.*<sup>1</sup>

*Az export célszágait tekintve – a válság előtti utolsó „békeévhez” 1996-hoz képest – a dél-koreai termékek iránt is folyamatosan növekvő keresletet biztosító Kína előretörése a legfontosabb fejlemény. Kína ma már a dél-koreai vállalatok legfontosabb külföldi piaca, ami összefügg a koreai cégek helyi közvetlen tőkebefektetésekének gyors szaporodásával is. Az egyéb távol-keleti országokba irányuló kivitel részesedése csökkent, ott azonban nőtt a forgalom, ahol jelentős dél-koreai működőtőke-beáramlás zajlott le (Vietnam, Fülöp-szigetek, a már említett Kína mellett). Érdekesebb, hogy Dél-Korea ma már nagyobb értékben exportál az Európai Unióba, mint Japánba. Az USA továbbra is stabil felvevőpiaca a dél-koreai termékeknek.*

Kína és a távol-keleti országok részesedése a dél-koreai importban nőtt, míg az USA-é jelentősen, az EU-é pedig kisebb mértékben csökkent. *Japán továbbra is komoly részesedése a behozatalból a dél-koreai gazdaságnak a japán tőkejavaktól való hosszú távon tapasztalható importfüggését jelzi, amelyet az is fenntart, hogy a japán közvetlen tőkebefektetések jobban koncentrálnak a feldolgozóiparra, mint az amerikai vagy európai befektetések. A fogyasztási cikkek esetében a japán relációban lezajlott – egyéb fejlett viszonylatokhoz képest megkésett – importliberalizáció hatása sem elhanyagolható. A távol-keleti országokból származó import növekedéséhez Vietnam, Thaiföld, Szingapúr és Hongkong esetében járultak hozzá jelentősebben a helyi dél-koreai érdekeltségek. (L. 1. táblázat.)*

A kivitel áruszerkezetét<sup>2</sup> tekintve 1995-2003 között a gépek, berendezések részesedése tovább nőtt, 52,5%-ról 62,5%-ra. A teljes export fele elektronikai cikk, illetve gépkocsi. A 90-es évek közepén a dél-koreai információs-technológiai exportot igen sebezhetővé tette, hogy az túlságosan a félvezetőkre koncentrált. *Az elmúlt 10 évben diverzifikáció irányába hatott a mobil telefonok exportjának növekedése, amelynek nyomán részesedésük 2004-re (10,3%) megközelítette a félvezetőkéét (10,4%), amelyek a 90-es évek közepén még 12-13%-ot képviseltek a kivitelből. 1995-2003 között az ipari nyersanyagok és könnyűipari cikkek részesedése 32,7%-ról 21,7%-ra csökkent, a textilipari termékek részesedése 2004-ben már csak 6% volt. A vegyipari termékek súlya valamelyest nőtt és 2004-ben megközelítette a 10%-ot.*

<sup>1</sup> Az International Financial Statistics Yearbook és az Asian Development Bank ([www.adb.org](http://www.adb.org)) adatbázisa alapján.

<sup>2</sup> Az áruszerkezeti változásokat az Asian Development Bank ([www.adb.org](http://www.adb.org)) és a Korea International Trade Association (<http://global.kita.net>) adatai alapján elemezzük.

1. táblázat  
Dél-Korea külkereskedelmének földrajzi megoszlása (%)<sup>1</sup>

	Export		Import	
	1996	2004	1996	2004
Egyesült Államok	16,0	17,6	22,2	12,4
Kína	8,3	22,2	5,7	12,5
Japán	11,5	8,1	20,9	20,8
Egyéb távol-keleti országok	25,7	17,7	8,6	15,3
Európai Unió	11,2	13,5	14,1	10,5

Megjegyzés: Egyéb távol-keleti országok: Hongkong, Szingapúr, Tajvan, Malajzia, Thaiföld, Indonézia, Fülöp-szigetek, Vietnam. Tajvan esetében a 2002. évi adatokat vettük figyelembe.

A gépek és berendezések részesedése az importból 36% körül maradt. Ezeknek csak egy kis része fogyasztási cikk: a gépkocsik részesedése 2004-ben is a teljes behozatal mindössze 0,4%-a, míg a háztartási elektronikáé 1,8%. Ugyanakkor Dél-Korea félvezető importja 2004-ben megközelítette e termékek kivitelét. A nyersanyagok és alapanyagok részesedése ugyan valamivel 20% alá csökkent, de a tüzelőanyagok súlya – a kőolaj árnövekedése miatt – 1995 és 2003 között 14%-ról több mint 20%-ra nőtt. Az élelmiszerek és könnyűipari termékek részesedése az importból enyhén emelkedett. A földrajzi irányokhoz képest nem túl drasztikus áruszerkezeti változásokból kitűnik, hogy az egyes távol-keleti országokból, különösen a Kínából származó behozatal növekedése nem írható pusztán az olcsó könnyűipari termékek és fogyasztói elektronikai cikkek importnövekedésének számlájára, hanem fontos (és egyre fontosabb) részét képezik az importált alkatrészek, gépek, valamint az élelmiszerek is. A kőolaj és a földgáz világgpiaci árváltozása nem elhanyagolható mértékben befolyásolja a dél-koreai importot – Szaúd-Arábia az import negyedik legfontosabb forrásországa, megelőzve Ausztráliát és Németországot.

Az ország külkereskedelmét befolyásoló tényezőként érdemes megemlíteni a Chilével 2003-ban aláírt (és a parlamentek által 2004 elején ratifikált) bilaterális szabadkereskedelmi megállapodást. Ennek jelentősége nem a latin-amerikai országgal folytatott kereskedelem nagyságában keresendő, hanem abban, hogy Dél-Korea először írt alá szabadkereskedelmi megállapodást egy másik országgal. Dél-Korea tárgyalásokat folytat Japánnal, Kanadával, az EFTA-val, az USA-val és Szingapúrral és az ASEAN-nal szabadkereskedelmi megállapodásokról. A dél-koreai farmerek hevesen ellenzik azokat a megállapodásokat, amelynek nyomán a mezőgazdasági import növekedésével számolnak. A Chilével aláírt megállapodás után a kormány ígéretet tett, hogy 10 év alatt 119 billió<sup>2</sup> wont (100 Mrd USD) fordítanak vidékfejlesztési beruházásokra és farmereknek nyújtandó hitelekre.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Forrás: Direction of Trade Statistics 2003 és June 2005, IMF.

<sup>2</sup> Billió: ezer milliárd = 10<sup>12</sup>.

<sup>3</sup> Lee, Joo-hee, 2004.



A WTO cancuni, majd 2006. júliusi kudarcra is a bilaterális szabadkereskedelmi megállapodások megkötésére ösztönzi Dél-Koreát, de ehhez hozzá kell tenni, hogy *a távol-keleti országokkal, illetve az ASEAN-nal folytatott tárgyalások elsősorban az 1997-98-as pénzügyi válság óta erősödő regionális együttműködési folyamat részeként értelmezhetők.* Ha Dél-Korea Japánnal aláírja a szabadkereskedelmi megállapodást, akkor megnyílhat az út egy Japán – Dél-Korea – Kína szabadkereskedelmi övezet létrehozásához. A távol-keleti országok tervbe vették a régió szinte egészére kiterjedő (ASEAN, Japán, Dél-Korea, Kína) szabadkereskedelmi övezet létrehozását is.

## ***I.2. A külföldi tőke növekvő szerepe***

A külföldi tőke beáramlásának felgyorsuló liberalizálása, a vállalati vagyonok leértékelődése, kényszerű eladása (1997-98), majd a befektetők bizalmának visszatérése (1999- ) nyomán *a külföldi működő tőke beáramlása 1998 óta igen jelentősen erősödött.*<sup>1</sup> 1998-99-ben összesen kb. annyi működő tőke áramlott Dél-Koreába mint a korábbi évtizedekben összesen. A 2001-2002-es visszaesés után a működő tőke beáramlása 2003-2004-ben ismét felgyorsult.

Érdekesség, hogy 1999-ben – átmenetileg – az Európai Unió országai váltak a legfontosabb beruházókká, a bizonytalan hazai háttérrel bíró japán befektetőkkel és a koreai gazdaság akkor még bizalmatlan amerikai befektetőkkel szemben, akik csak később váltak aktívabbá különösen a banki, pénzügyi és IT szolgáltatások területén.

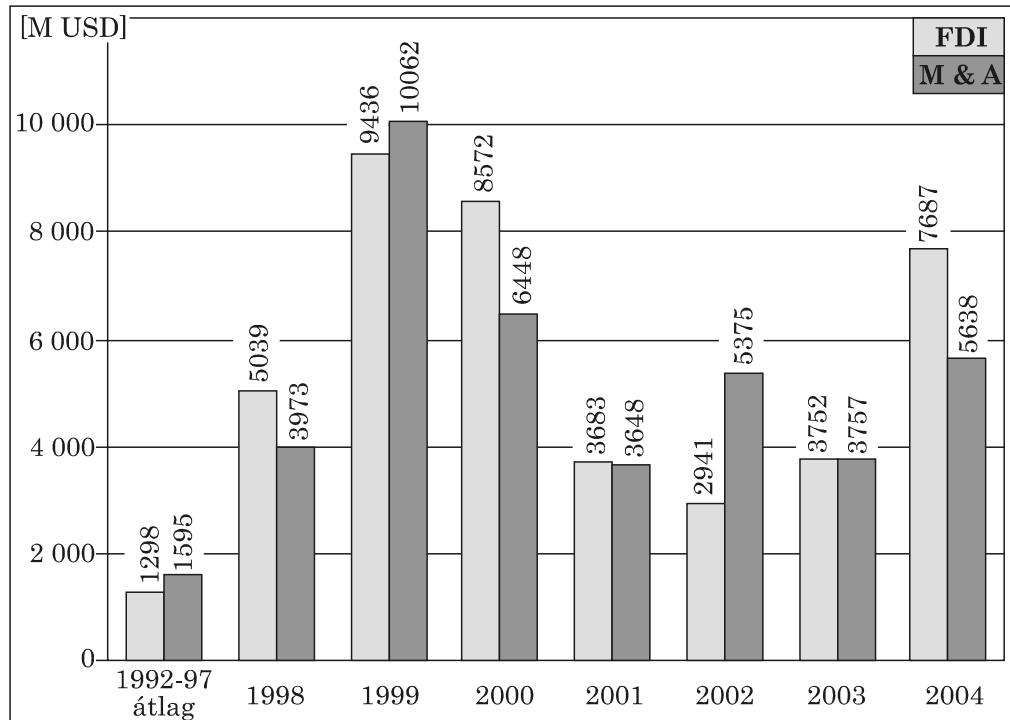
Az FDI-n belül a fúziók és felvásárlások (M&A) aránya a válság előtti 25-30%-ról (1996-97) 1998-2000-ben (a három év átlagában) közel 80%-ra emelkedett (WIR, 2000), de a pénz- tőkepiaci műveleteket is figyelembe vevő M&A statisztika mutatja, hogy igen jelentősek az ilyen úton külföldi kézbe került dél-koreai vállalati vagyonok. A válságidőszakban a dél-koreai-külföldi vegyes vállalatok esetében a külföldiek gyakran kivásárolták a dél-koreai részesedés egy részét vagy egészét, még ha a cég nem is volt nyereséges. A WIR (2000) szerint az 1998-as dél-koreai fúziók és felvásárlások közel 40%-a ilyen ügylet volt. *Zöldmezős beruházásokról kevésbé beszélhetünk, sokkal inkább a gyakran igencsak leértékelődött vállalati vagyonok felvásárlásáról. A dél-koreai vállalatok pénzügyi helyzetének javulásával sem csökkent jelentősen a fúziók és felvásárlások éves összege, s ez a felvásárlások mellett már egyre gyakrabban új vegyes vállalatok létrehozását jelenti.* 2004-ben globálisan a 43. legnagyobb M&A ügyletként a Citigroup 2,7 Mrd USD-ért felvásárolta a Koram Bankot.<sup>2</sup>

*1998-ban a működő tőke 2/3-a a feldolgozóiparba, 1/3-a a szolgáltatásokba irányult – hasonlóan a 90-es évtized korábbi időszakának arányaihoz. A fő célpontok a 90-es évek végén az energiaipar, vegyipar, papíripar, az elektronikai ipar, a banki és biztosítási üzletágak voltak.* (A bányászat és a hírközlés egyes területei továbbra is zárva maradtak a külföldi tőke előtt.) A legjelentősebb feldolgozóipari befektetések általában a chaebolok (a dél-koreai vállalatcsoportok) egyes tagvállalatainak megvásárlásával valósultak meg. A Volvo például 500 M USD-ért vette meg a Samsung Heavy Industriest, amely építőipari berendezéseket – például exkavátorokat – gyárt. Még ismertebb példa a csődbe került Daewoo egyes autóipari

<sup>1</sup> Bassa, 2002.

<sup>2</sup> WIR, 2002, p. 256.

kapacitásainak felvásárlása a General Motors által. Érdeemes megemlíteni a Hynix félvezetőgyártó felvásárlását (2004) is.



Megjegyzés: A fúziók és felvásárlások összege meghaladhatja az FDI értékét is, mivel abba a pénz- és tőkepiaci tranzakciókat is beleszámolják.

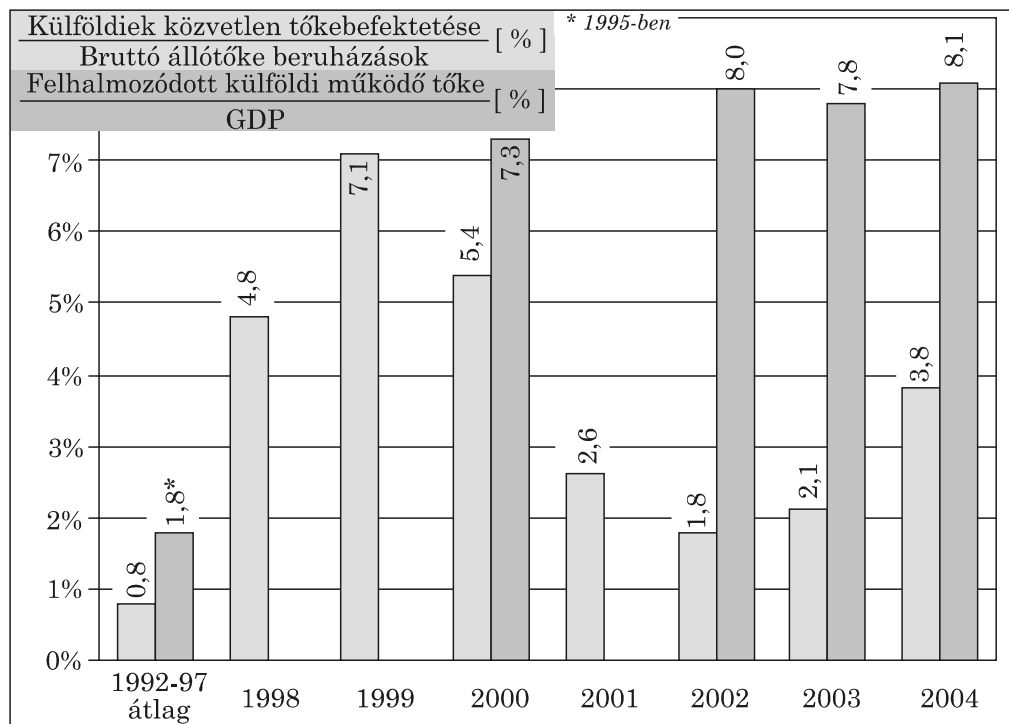
#### 1. ábra

Külföldi vállalatok közvetlen tőkebefektetései (FDI),  
illetve fúziók és felvásárlások (M&A) Dél-Koreában (M USD)<sup>1</sup>

Egyes sikeresebb dél-koreai vállalatok vonzereje azonban nem olcsóságukban, hanem fejlett technológiájukban keresendő. Ez áll például a vegyes vállalatot is magában foglaló LG-Philips stratégiai szövetség háttérében. A Philips 1999-ben 1,6 Mrd USD értékű befektetéssel 50%-ot szerzett az LG Electronics LCD üzletágában. A vegyes vállalat 10 Mrd USD beruházási tervei között szerepel egy új üzem építése, amely 2006-ra készül el. A két vállalat közös K+F központot alakít ki a tévékészülékek következő generációjának kifejlesztése céljából. A Microsoft 2005 márciusában nyitotta meg Mobil Innovációs Laboratóriumát, amelyben a mobil telekommunikációhoz szükséges technológiák, különösen új szoftverek kifejlesztésén dolgoznak. A Siemens 2004-ben a Dasan Networks nevű dél-koreai cégben szerzett 38,7%-os

<sup>1</sup> Forrás: 1992-2003: WIR (2004), 2004: WIR (2005).

részesedést (45 M USD-ért), és a kommunikációs és hálózati hardverek kifejlesztését és globális exportját kívánja beindítani.



2. ábra

*A külföldi működő tőke jelentősége a dél-koreai gazdaságban<sup>1</sup>*

1995 és 1998 között az amerikai eredetű leányvállalatok helyi kutatásra, fejlesztésre éves átlagban csak alig több mint 30 M USD-t költöttek, 1999-2002-ben azonban éves átlagban már 142 M USD-t, igaz ez a dél-koreai magánszektor K+F kiadásainak csak kb. 1,6%-a.<sup>2</sup>

1999 óta a működő tőkének kevesebb, mint a fele – 2000-2003-ban csak egy-egyede – irányult a feldolgozóiparba. *A szolgáltatások arányának növekedését* részben az állami bankok, valamint egyes többségi állami tulajdonban lévő, a szolgáltatások területén működő vállalatok részleges vagy teljes privatizációja során megvalósuló, külföldiek általi befektetés magyarázza. 1997-99 között a 26 legnagyobb bank közül 11 bank más bankba olvadt be. 1999 közepére a 6 legnagyobb bank közül 5 állami tulajdonba került, majd ezek közül *többet privatizáltak, esetenként külföldi tőke bevonásával. Ami korábban elképzelhetetlen volt, megvalósult: a külföldi tőke megjelent a dél-koreai kereskedelmi bankokban, irányítási (felső menedzseri) pozíciókat is szerezve.* A válság előtt a pénzügyi szektoron belül elsősorban a nem

<sup>1</sup> Forrás: 1992-2003: WIR (2004), 2004: WIR (2005).

<sup>2</sup> WIR, 2005, p. 292.

banki pénzügyi területre (értékpapír- és biztosítási cégek) áramlott a külföldi tőke és a külföldi bankok helyi vagy regionális fiókokat nyitottak, de a válságidőszakban a külföldi tőke szabályozásának jelentős lazításával és a banki vagyonok (értékpapírok, ingatlanok) leértékelődésével egyes külföldi cégek a legnagyobb dél-koreai bankokban is részesedést szereztek. A hazai bankok és értékpapír cégek rossz helyzete miatt a külföldi pénzügyi terület helyi érdekeltségei egyre nagyobb piaci részesedést értek el.

A folyamatot fékezi, hogy a privatizáció gyakran a dolgozók érdekképviselőinek ellenkezésébe ütközik, s a kormány sem mindig siet vele, mivel a jelentős tőkebeáramlás nyomán a hazai valuta túlzott felértékelődésétől is tartanak. Így az eleve többlépcsősre tervezett privatizáció lassan halad(t) előre. Legalább ennyire fontos, hogy a magánosítással párhuzamosan *a banki, biztosítási, kiskereskedelmi, áruszállítási piacon új szereplőként – közvetlen tőkebefektetéssel, egyes dél-koreai magánvállalatok felvásárlásával – megjelentek egyes jelentős európai és amerikai vállalatok is.* 2004-ben egy tucat olyan 100 M USD-t meghaladó fúzió és felvásárlás történt, amelynek célja dél-koreai vállalatok megszerzése volt.<sup>1</sup> Ezek nagy része (és egyben a legjelentősebb tranzakciók) a banki és egyéb pénzügyi, internetes, telekommunikációs szolgáltatások terén zajlott le. Az érintett külföldi cégek nagy része amerikai volt.

A külföldi tőkével működő vállalatok részesedése a feldolgozóipar bevételeiből az 1996-os 5,5%-ról 1999-ig 18,5%-ra nőtt, a hozzáadott értékből 4-ről több mint 20%-ra, a foglalkoztatottakéból pedig 5,8-ról 9,7%-ra.<sup>2</sup> Mint az a 2. ábrából kitűnik, *a külföldi működő tőke a korábbi évekhez képest lényegesen fontosabb forrást képez a beruházásoknak. A magas technológiai színvonalat és magasan képzett szakembereket kínáló, ugyanakkor tőkehiányos dél-koreai vállalatok a külföldi források segítségével újabb lendületet vehetnek újabb termékek kifejlesztéséhez és piacra dobásához. A működő tőke fokozott beáramlása a devizatartalékokat növelve csökkenti az országnak a spekulatív tőke esetleges meneküléséből származó sebezhetőségét, csökkentheti a külföldi hitelekkel történő finanszírozás súlyát, elősegíti a vállalati (különösen a banki) szerkezetátalakítást, tehát csökkenti az 1997-98-as válság megismétlődésének veszélyét.*

### ***1.3. Dél-koreai vállalatok globalizációs törekvései***

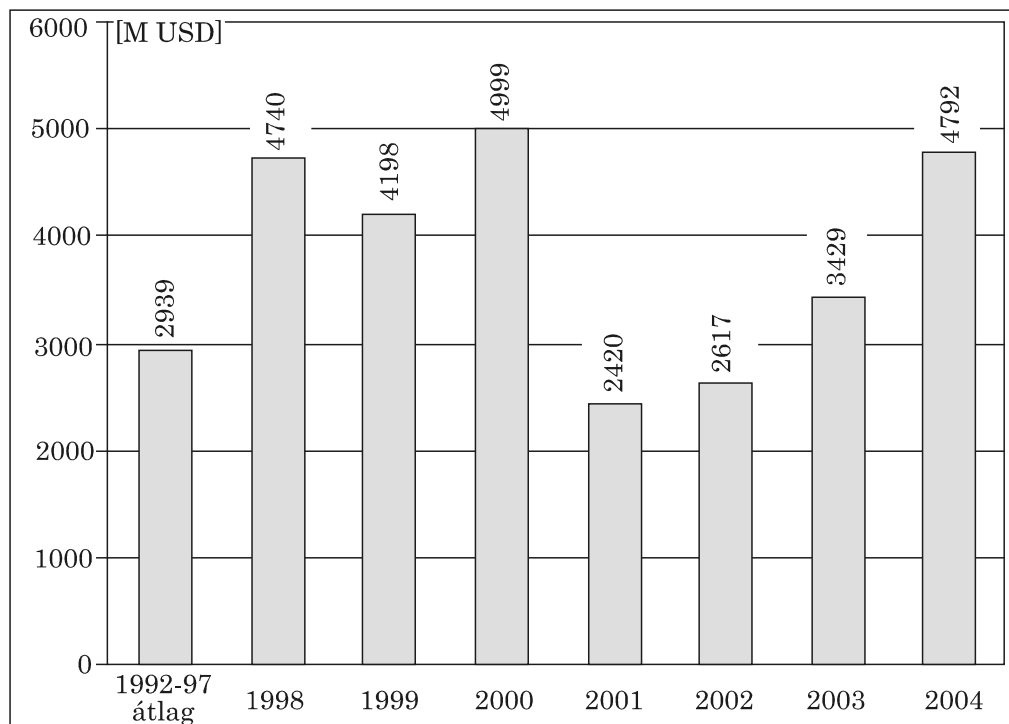
Míg a dél-koreai vállalatok hazai beruházásai jelentősen visszaestek 1998-ban, a külföldi közvetlen tőkebefektetések terén nem tapasztalhatunk törést. *A 2001-2002-es visszaesést követően 2003-2004-ben ismét nőtt a befektetett tőke összege.*

1999 végéig 16,4 Mrd USD értékben halmozódott fel dél-koreai működő tőke a világban. Ennek 32%-a az USA-ban, 40,3%-a pedig ázsiai fejlődő országokban. Európa 20,7%-kal részesedett a dél-koreai vállalatok közvetlen tőkebefektetéseiből. A működő tőke kivételében egyszerre van jelen a horizontális jelleg (a kereskedelmi akadályok megkerülése érdekében, piacbővítő céllal – USA és Nyugat-Európa), illetve a vertikális jelleg (az olcsóbb termelési tényezők motivációja – Ázsia, Közép- és Kelet-Európa). Utóbbi elsősorban a munkaerő-intenzív funkciók külföldre telepítését jelenti, így a legfontosabb vonzó tényezőt az alacsony bérek jelentik a dél-koreai

<sup>1</sup> WIR, 2005.

<sup>2</sup> SERI, 2001, p. 78., 80.

vállalatok számára. Az EU-hoz újonnan csatlakozott országok, így Magyarország is egyfajta szerencsés keverékét jelenthetik az említett vonzerőknek.<sup>1</sup>

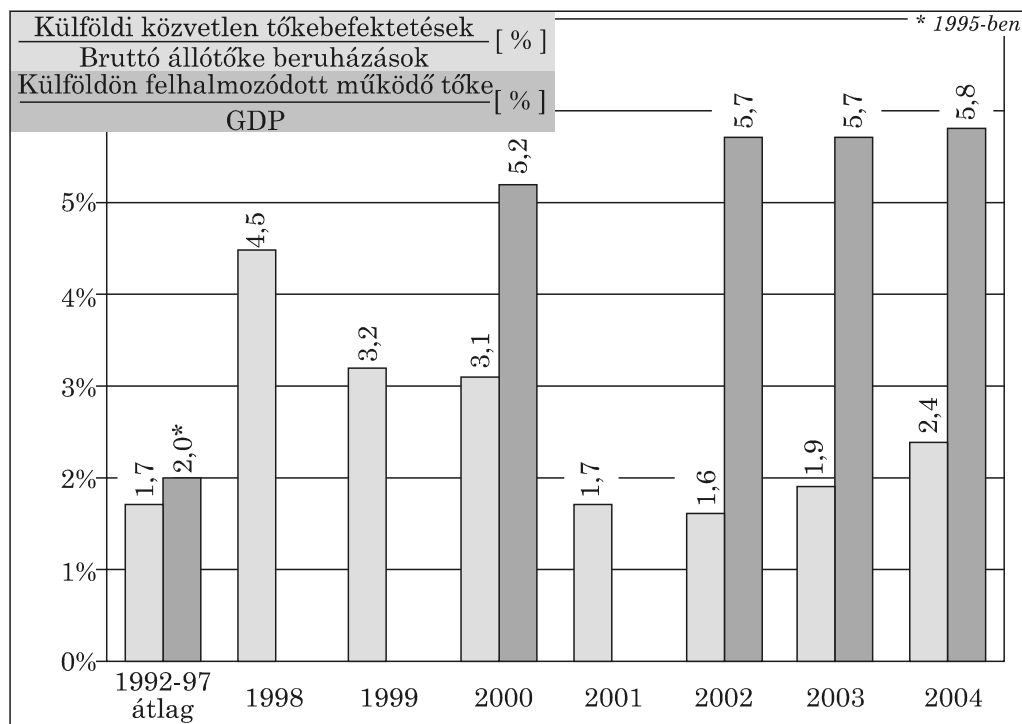


3. ábra  
Dél-koreai vállalatok külföldi közvetlen tőkebefektetései (M USD)<sup>2</sup>

Ami a tendenciákat illeti, a 80-as évek első fele első félévi nem túl nagy összegű projektjeikkel – elsősorban fejlődő országokban jelentek meg a könnyűipar, élelmiszeripar és építőipar területén. 1990 körül az amerikai és európai piacokat célozták meg inkább a dél-koreai vállalatok, elsősorban a helyi eladásokat segítő befektetésekkel. A 90-es évek közepétől azonban – az emelkedő hazai bérszínvonal miatt – ismét az olcsóbb munkaerőt kínáló fejlődő országok felé fordultak a dél-koreai vállalatok. Különösen látványos az elmúlt néhány évben a dél-koreai vállalatok kínai, vietnami közvetlen tőkebefektetői tevékenysége.

<sup>1</sup> Ennek egyik példája a Hankook gumiabroncsgyártó cég több mint 500 M EUR értékű befektetési terve Magyarországon, amelynek nyomán 2007-től évi 5 millió, 2010-től évi 10 millió gumiabroncsot terveznek gyártani Dunaújvárosban. A befektetésnek központi szerepe lehet abban, hogy a Hankook a világ öt legnagyobb gumiabroncsgyártó cége közé kerüljön és jelentősen növelje piacát Európában. A magyarországi bérek nemcsak a nyugat-európai, hanem a dél-koreai szinttől is jelentősen elmaradnak.

<sup>2</sup> Forrás: 1992-2003: WIR (2004), 2004: WIR (2005).



4. ábra

*A dél-koreai vállalatok külföldi közvetlen tőkebefektetései jelentősége<sup>1</sup>*

A feldolgozóipari befektetések az 1990-es évek első felében a könnyűiparra és a fémfeldolgozásra koncentráálódtak. A 90-es évek második felében azonban az elektronikai cikkek külföldi gyártása vált a legfontosabb területté (30%-os részesedés a feldolgozóipari befektetéseken belül). A 90-es évek végétől a járművek és az ipari gépek gyártásába befektetett tőke is jelentősebb, mint a könnyűiparban.<sup>2</sup>

A dél-koreai működő tőke kivitel zászlóshajója egyértelműen a Samsung Electronics, amely 2003-ban külföldi eszközeit tekintve a világ 99. legnagyobb transznacionális vállalata volt. Az UNCTAD Transnationality Indexe<sup>3</sup> alapján a 75., Internationalization Indexe<sup>4</sup> alapján pedig a 7. helyen szerepel. Külföldi eladásait tekintve 2003-ra beérte a japán Matsushitát és az amerikai Hewlett-Packardot, és 10%-kal maradt el a Sonytól, amelyet azonban – a japán cég hanyatlását figyelembe véve

<sup>1</sup> Forrás: 1992-2003: WIR (2004), 2004: WIR (2005).

<sup>2</sup> Lee, 2004, p. 26.

<sup>3</sup> A Transnationality Indexet a következő három arány átlagaként számolják: külföldi eszköz/hazai eszközök, külföldi eladások/hazai eladások, alkalmazottak száma külföldön/hazai alkalmazottak száma.

<sup>4</sup> Az Internationalization Indexet a vállalat többségi tulajdonban lévő külföldi leányvállalatok száma/összes többségi tulajdonban lévő leányvállalatok száma arányaként számolják.

– 2005-ben valószínűleg ugyancsak utolér.<sup>1</sup> A Samsung csoport jelentőségét mutatja, hogy 2004-ben a dél-koreai export egyötödét adta.<sup>2</sup> A következő legnagyobb dél-koreai transznacionális vállalat az LG Electronics, amelynek a külföldi eladásai azonban a Samsungénak csak egyharmadát, összes eladásai a Samsungénak valamivel több mint a felét érik el. A Hyundai Motor csak a külföldi eladások tekintetében közelíti meg az LG Electronicsot.<sup>3</sup>

A Samsung Electronics sikereinek tényezői közül az egyik a dél-koreai viszonylatban alacsonyabb eladósodottság és a pénzügyi mutatók – más jelentős dél-koreai vállalatcsoportokhoz képest – gyorsabb javítása volt az 1997-98 válságot követően. Másrészt, a Samsung vállalatcsoport még idejében elállt attól a szándékától, hogy belép az autópárhuzba, így erőforrásaik nagy részét az elektronikai iparra tudta koncentrálni. A Samsung Electronics az elmúlt 10 évben egyes japán vállalatokhoz (pl. a Sonyhoz) képest innovatívabb termékeket dobott a piacra, sikerrel járt a mobiltelefonok fejlesztésében és globális marketingjében, illetve jól érzett rá a technológia-fejlesztés sikert hozó irányaira (pl. LCD technológia). A Samsung vállalatcsoport 2005 novemberében bejelentette, hogy a következő öt év során 47 billió wont (44,4 Mrd USD) tervez kutatásra, fejlesztésre költeni, valamint 30 000 mérnököt és kutatót tervez felvenni. A vállalat olyan globális cégekkel kíván versenyre kelni mint a Microsoft, az IBM, a Matsushita és a Nokia. A tervezett összeg 80%-át a Samsung Electronics fogja elkölteni. A Samsung Electronics ugyan 2005-ben 2,5 Mrd USD-t fordít K+F-re, de ez elmarad mind a Siemens, mind a Microsoft 6,5, illetve 5,8 Mrd USD-os kutatási-fejlesztési költségvetése mögött.<sup>4</sup>

A dél-koreai vállalatcsoportok külföldi terjeszkedésével kapcsolatban érdemes röviden kitérni néhány hazai fejleményre is. A 30 legnagyobb vállalatcsoportokhoz tartozó cégek száma a válságidőszakban egyharmadával csökkent, bár ez a mérték az öt legnagyobb csoport esetében kisebb volt. Számos vállalat megszűnése mellett a különböző vállalatcsoportokhoz tartozó, de azonos iparágakban tevékenykedő cégek egyesülése, felvásárlása zajlott le. Mindez elősegítette a párhuzamosságok és a *chaebolok* sokat kritizált túlzott diverzifikáltságának felszámolását, ugyanakkor erősítette az említett iparágaknak egy-egy vállalatcsoportnál történő koncentrációját. Ugyanakkor, arra is vannak példák, amikor a *chaebolok* tagvállalatai kiválnak a csoportból, bár ez komoly piaci részesedéssel bíró nagyvállalatok esetében ritka. Megint más eset a Daewoo-csoport, amelyet a csőd nyomán szétbontottak különálló vállalatokra. Utóbbi példa nem egyedüli a dél-koreai vállalatcsoportok esetében, ami ahhoz vezetett, hogy a legnagyobb *chaebolok* között differenciálódás zajlott le a túlélők-terjeszkedők, illetve a csődbe kerültek-szétbomlók között. Az egyes vállalatcsoportokon belül pedig kiemelkedtek azok cégek, amelyekhez erőforrásokat tudtak átcsoportosítani más iparágakat képviselő tagvállalatok felszámolása vagy leválasztása következtében. Mindezek a folyamatok a dél-koreai vállalatok külföldi terjeszkedésekor is tetten érhetők.

---

<sup>1</sup> WIR, 2005, p. 269.

<sup>2</sup> [www.samsung.com](http://www.samsung.com).

<sup>3</sup> WIR, 2005, p. 270.

<sup>4</sup> <http://korea.net>, 2005. november 8.

#### ***1.4. Az észak-koreai kapcsolatok***

*Hiba lenne a Dél- és Észak-Korea közötti kapcsolatokat pusztán az észak-koreai nukleáris fenyegetés és a békeszerződés hiánya alapján megítélni.* KIM DAE JUNG dél-koreai elnök nyitási politikája nyomán 2000-ben csúcstalálkozóra került sor a két ország között és lendületet kaptak a kapcsolatok a gazdaság, a kultúra, a turizmus és a sport területén. Ha rövid szakaszon is, de már van közúti és vasúti összeköttetés a két ország között. Észak-Korea és az USA 2001-2002-ben tovább romló kapcsolatai csak átmenetileg és részben lassították a közeledési folyamatot Észak és Dél között. Az Észak-Koreában 2002 óta bevezetett gazdasági reformok is kedvezőbb környezetet teremtenek a kapcsolatok javításának.

A két ország kereskedelmi forgalma továbbra sem jelentős (2004-ben 700 M USD), de már tucatjával működnek dél-koreai vállalatok termelő üzeimei Északon, ahol külön gazdasági övezetet is létrehoztak számukra.<sup>1</sup> A külföldi tőkét gyakorlatilag csak Dél-Koreából engedik be, amely – például az amerikai, európai vagy japán vállalatokhoz képest – a jövőben még jelentős helyzeti előnyhöz juttathatja a dél-koreai cégeket egy jelentősebb északi nyitás esetén. A fő befektető a Hyundai csoport, amelynek vezetői már évek óta baráti kapcsolatokat ápolnak Észak-Koreával.

A két ország újraegyesítésének természetesen alapvető politikai akadályai vannak, de a kérdést ezen túl azért is óvatosan kezelik Dél-Koreában, mivel az óriási erőforrásokat igényelne. Dél-Koreában az újraegyesítést folyamatként képzelik el, amely tulajdonképpen már elindult a kapcsolatok javításával. Hosszabb távon a politikai intézményrendszer egyesítését sem egyik napról a másikra képzelik el. A helyzetet bonyolítja, hogy Dél-Koreában egyes politikai erők különbözőképpen ítélik meg a kérdést, amelyben a lakosság is erősen megosztott. *Az egyesítés rövid távon óriási terhet jelentene, de a dél-koreai gazdaság komoly természeti és humán erőforrásokhoz juthatna. Előbbiből híján van, a munkaerő pedig lényegesen olcsóbb és fejletlenebb Északon.*

#### ***1.5. Regionális ambíciók és a befektetési környezet javítása***

*Dél-Koreában 2002 óta a kormány hivatalos politikájának részét képezi az a törekvés, hogy az országot Északkelet-Ázsia (Japán, Kína, Koreai félsziget) üzleti szolgáltatási (pénzügyi, információs-technológiai és logisztikai) csomópontjává fejlesszék.* Az ország eddig elsősorban a feldolgozóiparban jeleskedett, de az alacsonyabb termelési költségekkel bíró Kínával és más – elsősorban távol-keleti fejlődő országgal – egyre nehezebben bírja a versenyt a dél-koreai ipar. A feldolgozóipar ugyan sikerrel mozdul el a magasabb hozzáadott értéktartalmú és K+F intenzív termékek gyártása felé, de a jövőben a szolgáltatásokat tekintik a gazdasági növekedés fő hajtóerejének. A szolgáltatásokba áramló külföldi tőkére úgy tekintenek, mint amely hozzájárulhat a regionális vezető szerep kialakításához az üzleti szolgáltatások területén.

Az ambiciózus tervek megvalósításának azonban feltételei vannak a hazai szabályozási környezet tekintetében. Dél-Korea pénzügyi liberalizáltságának foka 30

<sup>1</sup> A Gaesong Ipari Zónáról van szó, amelyben 2003 júniusától épülnek üzemek. Közülük 2005 márciusáig három kezdte el a termelést. 2006 júliusában 15 üzem működött a zónában. ([http://www.vuw.ac.nz/~caplabtb/dprk/NK\\_econo6.htm](http://www.vuw.ac.nz/~caplabtb/dprk/NK_econo6.htm) az új-zélandi University of Wellington Észak-Koreával foglalkozó oldala, letöltés ideje: 2006. július 27.)



OECD-ország összehasonlításában a legalacsonyabb. Így a kormány további liberalizációs és deregulációs, illetve egyéb befektetőbarát intézkedéseket tett, illetve tervez 2006-ban, amelyekkel el kívánják érni a liberalizáltság Japánban jellemző szintjét – ez gyakorlatilag az OECD-átlagot jelentené:

- a Dél-Koreában lévő külföldi cégek által helyben felvehető kölcsön maximált összegét (1 Mrd won = 948 000 USD) eltörlik;
- a külföldi vállalatok egy évnél rövidebb lejáratú értékpapírokat is kibocsáthatnak wonban;
- az iparági átlagot meghaladóan eladósodott dél-koreai vállalatok – külön engedélyezés nélkül – is felvehetnek egy évesnél rövidebb lejáratú hiteleket külföldről;
- egyablakos szolgáltatás bevezetése a külföldi pénzügyintézetek számára;
- a képzett pénzügyi szakemberek kínálatának bővítése;
- konzisztensebb pénzügyi politika folytatása;
- a pénz- és tőkepiac infrastruktúrájának fejlesztése;
- a hazai nyugdíjalapok hazai vállalatokba való befektetéseit is megkönnyítik, amely eddig a külföldi alapok számára volt könnyebb.<sup>1</sup>

Az országban három ún. szabad gazdasági övezetet hoznak létre Incheon, Busan és Gwangyang városok környékén. A magas színvonalú infrastruktúra mellett a következő eszközökkel kívánják az övezetekbe vonzani a hazai és a külföldi tőkét:

- Adókedvezmények: jövedelemadó és vállalati nyereségadó-mentesség az első három évben, majd további két évig 50%-os kedvezmény; a külföldi vállalatok menedzserei számára 17%-os jövedelemadó, importvám mentesség a tőkejavakra három évig; az ingatlanokhoz kapcsolódó adminisztratív költségek és adók alóli mentesség az első három évben, majd további két évig 50%-os kedvezmény.
- Ingatlan- és földbérleti díjak elengedése vagy csökkentése, támogatás az infrastruktúra fejlesztésében.
- A földhasználat szabályainak lazítása, az építési engedélyek kiadásának egyszerűsítése.
- A munkaerő-piaci szabályozás lazítása: a veteránok, mozgássérültek, idősek kötelező alkalmazása alóli mentesség; a magas szakértelmet igénylő munkák kiszervezésének engedélyezése; a munkától való távollét fizetett lehetőségeinek csökkentése
- Egyablakos engedélyezési rendszer, külföldi befektetések ombudsmani irodájának létesítése.
- Külföldiek életminőségének javítása a könnyebb lakáshoz jutással, szabadidős-zórakozási lehetőségekkel, iskolák, kórházak, gyógyszertárak létesítésével, az angol nyelvű információk, szolgáltatások szélesebb elérhetőségével.<sup>2</sup>

A kormány egyben azt is reméli, hogy a kedvező üzleti környezetet az övezeteken kívül az egész országra kiterjeszthető. További városokat is kijelöltek, ahol a befektetési környezetet javítani tervezik. A befektetés-ösztönző szervezetek 2004-től fogtak bele Korea Invest Plaza létrehozásába, amely a külföldiek befektetéseinek nyújt majd segítséget a projektek kezdeti stádiumában.

Az említett pénzügyi liberalizációs intézkedésekkel hosszabb távon megnyílik az esély, hogy Dél-Korea Északkelet-Ázsia pénzügyi központjává váljon. A japán pénz-

<sup>1</sup> <http://korea.net>, 2005. október 21. és november 2.

<sup>2</sup> WIR, 2004, p. 199.

és tőkepiac jelentősége és fölénye azonban túl nagy ahhoz, hogy a dél-koreai ambíciók rövid távon valóra váljanak. *Nagyobb a realitása annak, hogy Dél-Korea regionális logisztikai és/vagy információs-technológiai központtá váljék.* Logisztikai szempontból földrajzi adottságai kedvezőbbek Japánénál, míg az információs-technológiai infrastruktúra (különösen az internet elterjedtsége, használata) tekintetében Dél-Korea már ma is van olyan fejlett, mint Japán.

*A dél-koreai (gazdaság)diplomácia igen aktív tevékenységet folytat a távolkeleti regionális szervezetekben, sőt globális szinten is.* Az elmúlt néhány évben Dél-Korea rendezett Asia-Europe Meeting csúcstalálkozót illetve miniszteriális, vállalati szintű találkozókat. 2005 novemberében APEC csúcstalálkozónak adott helyszínt az ország, amelyet a szervezet számos alacsonyabb szintű konferenciája előzött meg az év során. A Japánnal közös labdarúgó világbajnokságot sikerült ügyesen dominálnia, a 2020-as nyári olimpiai játékokra pedig Busan, az ország második legnagyobb városa is pályázni fog. Az ország előző elnöke, KIM DAE JUNG Nobel-békedíjban részesült, s a globális szervezetekben (WTO, ENSZ) is egyre komolyabb pozíciókat sikerült szereznie az országnak, a közelmúltban az OECD elnöki posztjára is jelöltek dél-koreai személyt.

*Míndez az aktivitás nemcsak a konkrét dél-koreai érdekek képviseletét szolgálja, hanem az országról a világ közvéleménye által formált kép javítását is.* Érdekes, hogy az igen erős dél-koreai nemzeti büszkeség egyes esetekben ellensúlya, más esetekben viszont hajtóereje az ország további külgazdasági nyitásának. Üres éltetése helyett tudatos aprómunkával próbálják saját javukra fordítani a globalizáció folyamatát, bár a társadalmi feszültségeket így sem tudják „megspórolni”. Bár az állami beavatkozást – hivatalos szinten – kritikusan ítélik meg, mint korábban, továbbra is tudatában vannak a ténynek, hogy a globálisan sikeres dél-koreai nagyvállalatok nem tartanának itt kormányzati támogatás nélkül, s ez fokozottan igaz a kutatásra, fejlesztésre.

## **II. A KOREAI KÖZTÁRSASÁG MEZŐGAZDASÁGÁNAK EGYES KÉRDÉSEI**

### ***II.1. Az agrárszektor helye, szerepe a nemzetgazdaságban***

Köztudott, hogy a dél-koreai „gazdasági csoda”, alapvetően az ipari exportra alapozott gazdaságfejlesztési politika eredménye, így első látásra szinte semmi nem fűzi az ország élelmiszer-gazdasági szektorához, mely a gyors gazdasági növekedés időszakában is messze az országos átlag alatti növekedést tudott csak felmutatni. Alaposabban átgondolva azonban, *a gazdasági növekedés mindenképpen számos, jóllehet közvetett, és kevésbé látványos szállal kötődik az ország agrárszektorához is.*

A dél-koreai nemzetgazdaság általános erősödése, az életszínvonal soha korábban nem tapasztalt mértékű emelkedése, a vidéki lakosság tekintélyes részének városokba vándorlása, és ott az ipari vagy szolgáltató ágazatokban való elhelyezkedése jelentősen megnövelte az élelmiszerek iránti belföldi keresletet, mely mindenképpen pozitív hatással volt az agrárszektorra, illetve a vidéken maradt lakosságra. (A nem főállású farmerként dolgozók közül is sokan foglalkoznak gazdálkodással rész munkaidőben.) A vidékről fokozatosan a városokba áramló, több milliós tömegek pedig a fejlődő ipar számára jelentettek munkaerő-utánpótlást. Az ipar fejlődése felszívta a mezőgazdasági munkaerő nagy részét, 2004-ben a lakosság mindössze 7,1%-a élt a

farmer-háztartásokban, szemben az 1970. évi 44,7%-kal, illetve az 1949. évi 60%-kal. Ezen belül mindvégig számottevő (25-30% körüli) volt a nem kizárólag mezőgazdasági tevékenységből élő farmerháztartások aránya. A dél-koreai Mezőgazdasági és Erdészeti Minisztérium (MAF) adatai szerint az ország bruttó nemzeti jövedelmén (GNI) belül 2003-ban 3,1%-kal részesedett a mezőgazdaság és az erdészet. (A forrásanyag ugyanakkor ehhez hozzáteszi, hogy az agrárszektor valójában ennél jóval nagyobb súlyt képvisel a nemzetgazdaságon belül, hiszen az input és az output oldalon közvetlenül kapcsolódó iparágak – ideértve a műtrágya és más termelési eszközök előállítását, az élelmiszeripart, valamint az élelmiszergazdasági szolgáltató tevékenységeket – teljesítményével összegezve az arány eléri a 14%-ot.

A javuló nemzetgazdasági mutatók, a gyarapodó devizabevételek lehetővé tették a műtrágya- és takarmány-behozatal jelentős növelését, ezáltal is hozzájárulva a bővített újratermelés feltételeinek megteremtéséhez az agrárszektorban.

*A dél-koreai fejlődés e szakasza számottevően eltért a gazdasági fejlődés „hagyományos” modelljétől, mely szerint a növekedés korai stádiumában a mezőgazdasági szféra kulcsszerepet játszik. Eszerint ugyanis nemcsak az jellemző, hogy a mezőgazdaságban alkalmazott munkaerő termelékenysége javul, ezáltal egyre többen hagyhatják el a szektort (és mehetnek az iparba dolgozni), hanem az, hogy a mezőgazdasági szektorból élők megtakarításai jelentik kezdetben az alapot a nemmezőgazdasági szektorok számára is a beruházásokhoz. A dél-koreai agrárszektorból élők megtakarításai, különösen kezdetben csekélyek voltak, és e megtakarítások túlnyomó részét sem más gazdasági ágazatok beruházásai szívták fel. A hagyományos teória szerint a mezőgazdasági szféra javuló hatékonysága, a növekvő megtakarítások pozitívan hatnak az egész ágazat teljesítőképességére, mindez azonban makroszinten gyengíti az agrárágazat pozícióját a városi (ipari és szolgáltatói) ágazatokkal szemben, azaz a cserearányok nem romlanak, hanem inkább javulnak a városban élők – és az ipari, szolgáltatói ágazatok – számára. Mindez magasabb profit- és beruházási rátát tesz lehetővé az ipari és szolgáltatói ágazatok számára, mely a fejlődés későbbi, érettebb szakaszában a növekedés fő forrását jelenti majd.*

Ezzel szemben, a dél-koreai agrárszektor 1960-as évekbeli fejlődése csak csekély részben járult hozzá ahhoz, hogy a „városi” ágazatok cserearányai nem romlottak. Ennek oka jórészt a nagy volumenű élelmiszergazdasági import volt (különösen szemes terményekből), melynek ellenértékét a hetvenes évek elejéig jórészt amerikai segélyekből egyenlítették ki. A későbbiekben – az 1970-es években – a vidék javára változtak a cserearányok, ez azonban nem az agrárágazat teljesítőképességének romlása, hanem kormányzati beavatkozás hatására történt. *A mezőgazdaság tehát a Koreai Köztársaság esetében nem játszott meghatározó szerepet a nemzetgazdaság fejlődésben, még a növekedés kezdeti szakaszában sem, azonban e sajátos „fordított” fejlődési út jó példa arra, hogy az ipari fejlődés is megteremtheti a feltételeket az elmaradott agrárszektor fejlődéséhez, más szóval képes „maga után húzni” azt.*

*A dél-koreai mezőgazdaság hatékonysági problémáinak két fő oka a kis farmméret és az alulgépesítettség.<sup>1</sup> Mindehhez társul, hogy kevés a művelésre alkalmas*

<sup>1</sup> Az európai szemmel rendkívül kis farmok az 1949. évi földreform következtében jöttek létre, döntően politikai indíttatásra: a korábbi (japán gyarmati) nagybirtokosi rendszer gyökeres felszámolása, és a földnélküli nagy tömegek földhöz juttatása volt a cél. A korlátozott földterület

terület: a Magyarországhoz hasonló területtel, de több mint négy és félszeres népességgel rendelkező ország területének alig egyharmada alkalmas mezőgazdasági művelésre. A dél-koreai mezőgazdaság fő terményei: rizs, zöldségfélék, gyümölcs. Az állatállomány hús- és tejelő marhából, sertésből és baromfiból áll. Korea legfontosabb terményéből, rizsből az ország önellátó, de a többi mezőgazdasági terményből általában behozatalra szorul. Mióta a koreai táplálkozási szokások a fehérjedús ételek (pl. húsfélék) irányába tolódott el, jelentős szemestakarmány-importra van szükség, s ezekből az önellátási hányad igen alacsony: gabonafélékből például az ezredfordulón 30% körüli volt.

Az ipar elszívó hatása, az ipari munkabérek viszonylag magas szintje azt eredményezte, hogy a kis farmokon, a rendkívüli kézimunka-igényű öntözéses rizstermelést csak igen magas felvásárlási ár mellett voltak hajlandók a farmerek elvégezni. (A rizstermesztés gépesítésének helyzete csak az utóbbi két évtizedben javult számottevő mértékben.)

*Jelentős problémát okoz – mely különösen az elkövetkező évek, talán évtizedek során még erősödhet is – a mezőgazdaságból élő népesség elöregedése.* E társadalmi csoporton belül például 1990-ben 17,8%-ot tett ki a 60 éven felüliek aránya, mely 2001-re 36,2%-ra emelkedett. Ezzel szemben a 19 évesnél fiatalabb korosztályé – közel azonos arányban – csökkent: míg 1990-ben 31,6%-ot képviselt a 19 éven aluli generáció, addig 2001-ben már csak 17,4%-ot.

Az 1990-es évek első felében GNI a mezőgazdaságban, az erdőgazdaságban és a halászatban növekedett (1990-95-ig évi 9,0%-kal), azonban 1995-2000. között gyakorlatilag megtorpant a növekedés. Ebben az időszakban mindössze átlagosan évi 0,1% volt az ágazat növekedése. (A koreai farmerek egy része mindezt elöszerezetttel okolja az Uruguay Forduló Mezőgazdasági Keretmegállapodás következtében fokozatosan megnyíló importpiacot, de az említett öt év alatti gyenge növekedés az 1997-98. évi ázsiai pénzügyi-gazdasági válság hatásainak is köszönhető.)

Mindezen tényezők – beleértve a mezőgazdaságból élő aktív munkaerő elöregedését is – együttes hatására a farmerháztartások jövedelmi viszonyai szintén követték az előbbi folyamatot. Míg 1985. és 1995. között évi átlagban 14,3%-kal növekedett a farmerháztartások jövedelme, addig 1995-2001. között mindössze évi 1,5% volt az emelkedés.

*A mezőgazdasági jövedelmek növekedésének aránya mindvégig elmaradt a nem mezőgazdasági tevékenységből származó jövedelmek emelkedésének mértéke mögött.* Az agrárgazdasági szektorból élő háztartások jövedelmi viszonyai az utóbbi tíz évben (is) elmaradtak a városi, azaz más ágazatokban dolgozókéi mögött, és az „olló” számottevően kinyílt: 1995-ben a farmerháztartások jövedelme a városiakénak 95,1%-át tette ki, addig 2001-re ez már csak 75,9%-ot ért el.

A farmerháztartások adósságállománya, az említett, romló jövedelmi viszonyok közepette, erőteljesen növekedett a kilencvenes évek során. 2001 végén egy átlagos farmerháztartás adósságállománya 20,376 millió koreai won volt (az akkori árfolyamon ez kb. 16 000 USD-nak felelt meg), mely 292,4%-kal magasabb érték, mint az 1991. végi 5,734 ezer dél-koreai won (KRW). (1991 végén a KRW/USD árfolyam – kb. 800 KRW/USD – jelentősen eltért a 2001. év végétől – kb. 1250 KRW/USD, –

---

és a rizstermesztés kézimunka-igényessége miatt maximum 3 hektáros családi farmokat engedélyeztek.

így USA dollárra számítva az eladósodás növekedése nem közel háromszoros, hanem „mindössze” két-, két és félszeres volt.)

*Az agrárgazdasági szektor cserearányai más ágazatokkal szemben szintén számottevően romlottak az elmúlt tíz év során.* A farmerek által megvásárolt termékek, szolgáltatások árindexe 1995 és 2002 között, 1995. évi bázison számolva, 48,9%-kal növekedett, míg a farmerek bevételeit képező javak esetében csak 22,3%-kal. Az agrárolló tehát erősen kinyílt.

A kormányzat hosszú időn át fenntartotta a földtulajdon-korlátozást, így a 3 hektárnál nagyobb területen gazdálkodó farmerháztartások száma minimális volt, 2004-ben is csak 82 ezer háztartás (6,6%) rendelkezett 3 hektárnál nagyobb földterülettel. A termelői szféra koncentrációját, és ennek következtében a fejlesztéshez szükséges tőke akkumulációját tehát központi rendelkezések akadályozták. *Az integrálódásra, hagyományosan a horizontális típusra, de az utóbbi időben egyre inkább vertikális irányú integrálódásra is, a farmerszövetkezetek, illetve azok Szövetsége esetében számos példát találni.*<sup>1</sup> E szövetkezetek jelen vannak a rizs, illetve valamennyi fontosabb termény, élőállat, és állati-termék disztribúciós hálózatának szinte minden pontján: a felvásárlásban, tárolásban és kiskereskedelmi hálózat működtetésében, és ide tartoznak a zöldség-gyümölcs, húsfélék, stb. értékesítésével is foglalkozó szövetkezeti piaci központok is. Bizonyos termékek esetében a termékpálya több fázisára (feldolgozás, raktározás, nagy- és kiskereskedelem) kiterjedő vertikális integrálódás figyelhető meg az élelmiszeriparban és kereskedelemben is érdekelt tőkeerős nagyvállalatok (Lotte, Jinro stb.) esetében is.

## **II.2. A gazdálkodás néhány sajátossága**

Korea éghajlati viszonyai – szemben a trópusi égövbe eső délkelet-ázsiai országokkal – nem teszik lehetővé rizsből az évi két, vagy háromszori aratást. Ugyanakkor, *az igen korlátozottan rendelkezésre álló termőterületet a lehetőségekhez ké-*

---

<sup>1</sup> A koreai termelők között, illetve a faluközösség keretein belül igen régóta kialakultak különböző együttműködési formák, például, egymás munkaerővel való kölcsönös kiegészítése (főként a rizspalánta-kiültetési, illetve a betakarítási szezon idején), továbbá kölcsönös takaré- és hitel-pénztár. 1958-ban jött létre a Mezőgazdasági Szövetkezetek Országos Szövetsége (NACF – National Agricultural Cooperatives Federation, koreaiul: Nonghyup), azzal a céllal, hogy – a hitelnyújtás kivételével – a szolgáltatások széles körét biztosítsa a farmereknek. (A Mezőgazdasági Bankot, illetve a NACF-t 1961-ben, a törvény módosításával egyesítették.) Ezt követően, számos további szervezeti átalakulással fejlődött ki, és vált országos méretekben jellemzővé a területi alapon szerveződő mezőgazdasági szövetkezeti struktúra, amelyet háromszintű hierarchikus felépítés jellemez: az alapot a *primer* (helyi, általában községi) szövetkezetek képezik, a következő szint a szövetkezetek területi (járási, ill. városi) szervezet, míg a szervezeti piramis tetejét az országos központ (NACF) jelenti. Az NACF-nek 2003. december végén összesen 1335 szövetkezet volt a tagja. 2003-ban az agrárszövetkezeteknek összesen 2,387 millió tagja volt. A taglétszámot összevetve az ugyanebben az évben nyilvántartott 3,530 milliós vidéki lakossággal, illetve a vidéki háztartások 1,264 milliós számával, ránézésre megállapítható, hogy a farmerek nagy többsége szövetkezeti keretek között gazdálkodik. A farmerszövetkezetek az ország szinte minden pontján jelen vannak, mivel a farmerek hatékony jogi- és érdekképviselőt képesek ellátni, másrészt, az előbbivel is összefüggésben, különböző költségvetési támogatásokhoz, illetve hitelekhez is könnyebben jutnak hozzá, mintha a farmerek külön-külön pályáznának a juttatásokért.

*pest igyekeznek mindinkább kihasználni.* A rizs májustól októberig tartó termesztési ciklusán kívül a földek egy részét, leginkább az ország déli részein, őszi árpával vetik be, avagy melegházi zöldség- és gyümölcsstermesztéssel hasznosítják. A másodlagosan is hasznosított területek aránya ugyanakkor a rizs teljes termőterületéhez képest nem túl jelentős. A megművelt terület kihasználtságának foka egyébként is csökkenő tendenciát mutat az utóbbi húsz év során.

Dél-Koreában, *a rizs, és néhány speciális termény kivételével, folyamatosan csökken a gabonafélék termesztésének volumene.* Ennek hátterében egyrészt az ágazat elégtelen jövedelmezőségi mutatói, másrészt az áll, hogy a lakosság folyamatosan javuló jövedelmi viszonyai miatt a koreai fogyasztói kosárban kevesebb gabona-eredetű termék, és egyre több húsféleség, zöldség és gyümölcs szerepel. Ez utóbbi következménye, hogy például a melegházi kertészet (zöldségek és gyümölcsök egyaránt) útján hasznosított földterület folyamatosan növekszik.

*Napjainkban – különösen az ország fokozódó agrár-külgazdasági nyitása következtében – a mezőgazdasági földhasznosítás célja egyre inkább csak a nagy volumenben és nyereséggel történő, tőke- és technológia-intenzív árutermelés lesz, így a kevésbé nyereséges termények fokozatosan háttérbe szorulnak.*

A melegházi termesztéssel hasznosított terület 1980-hoz képest 9,3-szeresére növekedett. 1980-ban mindössze 11 000 hektáron folytattak melegházi termesztést, ezzel szemben mindez 2001-re már 102 000 hektárra emelkedett. A melegházakban kezdetben csak egyes zöldségféléket termeltek, majd a „paletta” szélesedett: ma már jelentős arányban gyümölcs terem, vagy virág nyílik az üvegtető, illetve fóliasátor alatt. A Mezőgazdasági és Erdészeti Minisztérium adatai szerint a farmerek a melegházi termesztéssel átlag 5-10 szeres jövedelemre tehetnek szert, ahhoz képest, mintha ugyanazon a földterületen hagyományos művelést folytatnának.

### **A mezőgazdaság gépesítése**

A rizstermesztés által mindmáig dominált koreai agrárgazdaságra hosszú ideig az alulgépesítettség volt a jellemző. Még az 1960-70-es években is túlnyomóan a kézi munkaerő, illetve az igásállatok használata volt jellemző. A termelés nagy kézimunka-igényű fázisait (palántázás, aratás) a farmerek egymás kölcsönös kiegészítése útján oldották meg. Ezt a fajta hagyományos „kalákaszerű” összefogást (koreaiul „*pu-masi*”) azonban az egyre terjedő gépesítés mára jelentős mértékben kiszorította.

A dél-koreai agrárgazdaság gépesítésének szükségességére a kormányzat az 1990-es évek elejétől igyekszik különösen nagy figyelmet fordítani. Ennek csak egyik oka a mezőgazdasági tevékenységből élő lakosság számának jelentős csökkenése, illetve a gazdálkodók korösszetételének módosulása (más szóval: elöregedése). A másik fő tényező a világgazdaságban végbemenő piac-liberalizációs folyamatok, amelyekhez az alkalmazkodás, a hatékony és versenyképes koreai agrárgazdaság megteremtése nehezen lenne elképzelhető megfelelő gépesítés nélkül. Az utóbbi tíz-tizenöt évben ezért a legfontosabb alapgépekből (erőgépek, kombájn, rizs-palántázó gép stb.) számottevően javult a kínálat. A dél-koreai gépállomány döntő része ma is a rizstermesztést szolgálja. 2001-ben a traktorok és a talajmarók együttes száma 1 124 000 db volt, ami azt jelenti, hogy száz farmergazdaságból átlagosan 81 rendelkezett ilyen eszközökkel. A műtrágyázást, illetve az egyéb kemikáliák kijuttatását szintén géppel végzik. A farmereknek ma már nem kell a feldolgozás különböző fázis-

saival bajlódniuk, hanem a betakarított (kicsépett, de hántolatlan) terményt közvetlenül leadhatják a 360 komplex rizsfeldolgozó üzem valamelyikének.

A változatlanul kicsiny farmméretből adódóan a gazdálkodók számára továbbra is dilemmát jelent, hogy megéri-e minden egyes munkafázisra saját és ráadásul vadonatúj gépet vásárolniuk, melyeknek nagy valószínűséggel nem lesz igazán gazdaságos a kihasználtsága. A kormányzat ezért ösztönzi a használtgép-kereskedelmet, és törekszik az alkatrész-ellátási, valamint a szervizelési feltételeken is javítani.

### **A talajok tápanyag-utánpótlása, és más agrokemikáliák használata**

A viszonylag alacsony önellátási mutatók miatt a kormányzat már korábban programot indított az élelmezési célú szemes termények előállításának növeléséért. Ezzel összhangban az ország műtrágyagyártó kapacitása is növekedett. Az 1990-es évekig mind a műtrágya-felhasználás mutatói, mind a terméshozamok folyamatosan növekedtek. Ezt követően azonban, egyrészt a talajok elsavanyodásának folyamata, másrészt további környezeti szempontok miatt egyre inkább előtérbe kerülnek a környezetre kevésbé káros módszerek, pl. szerves anyagok használata, (jóllehet a műtrágyák esetében is időközben számottevő minőségjavulás történt). Az 1990-es évektől kezdődően a műtrágya-felhasználás csökkenő tendenciát mutat. 1970-ben egy hektárra átlagosan 162 kg-ot juttattak ki, majd ez 1990-re 458 kg/ha szintre emelkedett, míg 2000-ben „mindössze” 382 kg jutott egy hektárra.

A cél nem a műtrágya-felhasználás radikális visszafogása, hanem egy a korábbinál mérsékeltébb szint fenntartása, kiegészítve szerves hulladékokkal (trágya, komposzt), továbbá különböző talajjavító, talajkondicionáló anyagokkal. A mezőgazdaságban felhasznált vegyszerek mennyisége folyamatosan növekszik, igaz a felhasználáson belül a rizstermesztésben használt vegyszerek mennyisége némileg csökkent, de ezt más, főleg a dinamikus bővülő kertészeti ágazatok „ellensúlyozzák”.

## **II.3. A mezőgazdasági termelés ágazatai**

### **A rizstermesztés helyzete**

*A rizs hagyományosan Korea legjelentősebb volumenben termesztett élelmezési szernövénye, amely, mint legfontosabb népelelmezési cikk, mindmáig a hivatalos agrárpolitika központi eleme.* A mezőgazdasági termelés egészén belül 2000-ben a rizs ágazat 31,8%-kal részesedett, amely 4,4-szeresen múlta felül a második legnagyobb volumenű ágazatot, a sertésenyésztést (7,2%). A rizstermesztés jelentette – ha nem is területegységre vetítve, de volumenében mindenképpen – a legjelentősebb bevételi forrást a farmgazdaságok számára. 2001-ben a farmgazdaságok bevételeinek 41,0%-a származott rizstermesztésből.

Az ország még az 1950-60-as években is élelmeszerhiánnyal küszködött. Az akkori vezetés fő feladatának ezért a termelés mennyiségi növelését tekintette. E téren a fordulatot a „Tong-il Rice” névre keresztelt, magas hozamú új rizsfajta termesztésbe vonása jelentette, melynek köszönhetően az ország rizstermesztési és önellátási mutatói számottevően javultak. Ennek háttérében, a magas hozamú fajta mellett olyan tényezők is álltak, mint az öntözési kapacitás fejlesztése, a talajjavítással, illetve a hollandiaihoz hasonló, tengertől való terület-elhódítás révén a rizstermesztésre alkalmas földterület növekedése, továbbá a modern agrotechnikai eljárásoknak a korábbinál szélesebb körben való elterjedése. Mindennek köszönhetően a hektáronkénti termésátlag az 1970. évi 3,3 tonnáról 1985-re 4,56-ra, 2001-re 5,16

tonnára emelkedett. A rizsből való önellátás rátája 1985-ben mindössze 71,6% volt, míg 2001-ben már 104,5%.

A javuló nemzeti jövedelmi mutatók miatt megnövekedett belső vásárlóerő, és az agrárpiaci import-liberalizálási folyamat eredményeként az élelmiszerek iránti kereslet strukturálisan diverzifikálódott. Ezen belül az egy főre eső rizs fogyasztása 1985 és 2001 között mintegy 35%-kal esett vissza (1985: 128,1 kg/fő; 2001: 88,9 kg/fő). *A terméshozamok emelkedésével egyidejűleg csökkenő fogyasztás a kormányzatot korábbi, a mennyiségi növekedést támogató politikájának átértékelésére készítette, ezért a jövőben egyre inkább a minőség-orientált termelést fogja ösztönözni.*

A rizs termőterülete, jóllehet ma is messze a legmagasabb részarányt képviseli a mezőgazdaságilag művelt összterületen belül, az utóbbi két évtizedben mintegy 12,5%-kal csökkent, főként az országszerte folyó, nagyarányú építkezések (új lakótelepek, ipari zónák, utak, stb.) miatt. Míg 1980-ban 1 233 000 ha-on, addig 2001-ben már csak 1 083 000 ha-on folyt termesztés. A csökkenő termőterületet, továbbá az országot nyáron szinte évente tájfunnal, illetve árvizekkel, télen kemény fagyokkal sújtó, meglehetősen szélsőséges időjárás negatív hatásait azonban a fejlett agrotechnika mindaddig képes volt ellensúlyozni: a rizs volumenében mindössze 2%-os esés jelentkezett, míg a hektáronkénti terméshozam 13,2%-kal növekedett. Rizst szinte mindenhol termesztnek az országban, túlnyomórészt a hagyományos, árasztásos „paddy” formában, emellett, jóval kisebb nagyságrendben, mesterséges elárasztás nélküli „felföldi” (*upland*) termelést is folytatnak.

Az 1980-as évekig a rizskészletek jelentős felhalmozódása volt jellemző. Ezt követően, a kereslet visszaesése, továbbá a vetésterület zsugorodásával összefüggő termésmennyiség-csökkenés miatt, az 1990-es évek közepére a rizskészletek számottevően lepadtak. Manapság, ugyanakkor a rizskészletek ismét növekvő tendenciát mutatnak, miután a kínálat meghaladja a keresletet. Ennek két oka van. Az egyik az, hogy 1995 óta a vetésterület csökkenését a terméshozamok emelkedése képes ellensúlyozni. A másik az, hogy 1996-tól kezdődően – a GATT uruguay fordulója lezárásakor megkötött mezőgazdasági megállapodásban rögzített MMA (Minimum Market Access) szerinti mértékig – Dél-Korea köteles volt megnyitni rizspiaccát is az import előtt, és ez szintén hozzájárul a túlkínálat kialakulásához. Az import szigorú korlátozása, mondhatni kizárása mellett a rizs belső kereskedelme és felhasználása is szigorú feltételekhez volt kötve, és a kötöttségek egy része ma is érvényes.

Dél-Koreában régóta alkalmazzák a rizs ún. kettős árrendszerét, amelynek célja is kettős: mind a termelők, mind a fogyasztók védelme. Ennek keretében az állam a termelési költség szint feletti áron vásárolja fel a rizst (rizsfelesleget), míg a fogyasztók felé ennél alacsonyabb áron adja tovább. E támogatási rendszer fenntartása azonban egyre nehezebben elviselhető terhet jelentett az állami költségvetés számára. A kormányzat ezért egyrészt igyekszik visszafogni a felvásárlási árak emelkedését, másrészt a kifizetés módjának, feltételeinek megreformálásával törekszik a támogatási rendszerek ésszerűsítésére.

### **Egyéb szántóföldi élelmiszernövények**

A Koreai Köztársaságban a rizs mellett termelnek árpát, szóját, szemes-, ill. zöldbabot, burgonyát, édesburgonyát, kukoricát, kölest. A búzatermesztés elhanyagolható mértékű. Az 1980-as évektől – hasonlóan a rizshez – ezen élelmiszernövények



vetésterülete, a jóval nyereségesebb zöldség- és gyümölcsstermelő ágazatok javára fokozatosan csökkent. A vásárlóerő növekedésével növekszik az igény a korábbiánál változatosabb és egészségesebb élelmiszerek iránt, ezért elképzelhető, hogy e haszonnövények egy részénél a visszaesési tendencia már a közeli jövőben megfordul.<sup>1</sup>

### Zöldségtermesztés

A vásárlóerő erősödésével egyre inkább növekszik a zöldségfélék iránti kereslet. Bizonyos zöldségféléket (kínai kel, koreai óriás retek) már korábban is igen jelentős mennyiségben termesztettek, hiszen a hagyományos koreai étrendben a rizs mellett nem elsősorban a húsfélék, hanem sokkal inkább a zöldségek szerepelnek. A zöldségtermesztés technológiai szempontból elkülönül szabadföldi, illetve melegházi kultúrákra. A terméséért termesztett zöldségfélék több mint 50%-át melegházakban állítják elő, és ez az arány – a kereslet további élénkülése esetén – a jövőben növekedhet. 2001-ben a zöldségfélék termelésében 19,1%-ot képviseltek a termést hozó növények, 12,8-at a gyökérszöldségek, 20,9-et a levél-zöldségek, míg a fűszerek és ízesítők aránya 42,7% volt.

A terméséért előállított zöldségfélék közül jelentősebbnek a koreai szakirodalom a görögdinnyét, sárgadinnyét, uborkát, tököt, paradicsomot, és az epret nevezi, amelyek iránt a kereslet folyamatosan növekszik. Érdekességként említést érdemel, hogy Koreában a – fólisátrakban termelt – földieper szezonja már Karácsony körül megkezdődik és késő tavaszig tart. A gyökérszöldségfélék közül a hatalmas, akár cukorrépa méretűre is megnövő fehér színű retek képviseli a fő volument, amely a hagyományos étrendtől elválaszthatatlan *kimcsi* egyik alapanyaga. A kereslet így iránta jelentős és gyakorlatilag minden egyes koreai háztartás fogyasztja. A retek

<sup>1</sup> Az *árpa* esetében a belföldi termelés mind volumenében, mind a fajlagos hozamok tekintetében folyamatosan csökken (annak ellenére, hogy táplálkozás-élettani hatása miatt az étkezési célú árpa iránti kereslet fokozatosan növekszik). Az ország 1990-ben majdnem elérte az önellátás szintjét (97,4%), 2000-ben viszont már az igények felét sem fedezte (46,9%) a belföldi termelés. Az 1980-as évek elején egyes régiókban még viszonylag számottevő volumenű *búzatermesztés* folyt, 1984 után azonban szinte teljesen felhagytak vele. Az étkezési célú búza (liszt), továbbá a gyarapodó állatállomány takarmányigénye miatti jelentős, évi 3,3–4,3 millió tonnás kereslet 99,7–99,9%-át importból fedezik. Az import fokozatos liberalizálása miatt a *szójatermesztés* versenyképessége romlik, ugyanakkor a szója iránti belső kereslet (azon belül is mind az élelmiszer-feldolgozási, mind a takarmány célú felhasználás) szintén növekszik. Az 1990-es évek közepétől a szójaigény több mint 90%-a importból származik. Szóját 2004-ben összesen 85 270 hektáron termeltek, a termelés leginkább a déli tartományokban koncentrált. A *kukorica* szintén nem része a helyi növénytermesztési hagyományoknak, és bár az igény rohamosan növekszik, az ország kukoricaszükségletét szinte kizárólag importból fedezik. 1990-ben 1,9%-os volt kukoricából az önellátási ráta értéke, 2000-ben viszont már csak 0,9%. 2004-ben összesen 18 218 hektáron folyt kukoricatermesztés. A *burgonya*, sokoldalú felhasználhatósága miatt Koreában egyre inkább elterjedőben van. Termőterülete az utóbbi tíz évben számottevően növekedett, 2004-ben 25.141 ha volt. Fő termelési körzete az ország északkeleti részén fekvő, hegyes és csapadékban gazdag Gangwon tartomány. A Koreai Köztársaságban a *burgonya* mellett régóta termesztetik az *édesburgonyát* (*Ipomoea batata L.*) is, amelyet régebben, főként az élelmiszerhiányos időszakokban, egyfajta biztonsági tartalékként termesztették a farmer-háztartások. Ma az édesburgonyát elsősorban az élelmiszer-feldolgozó üzemek vásárolják fel, azonban termesztése más, jobban jövedelmező haszonnövények javára visszaszorulóban van, 2004-ben 16 570 hektáron termesztették. Legjelentősebb termelési körzete a fővárost – hazai példával élve: Pest megyéhez hasonlóan – körülölelő Gyeonggi (*Kjonggi*) tartomány.

mellett számottevő még a sárgarépa termesztése. A levélzölkségek közül a legnagyobb volument a kínai kel képviseli amely szintén a *kimcsi* alapanyaga. A kínai kelből készülő *kimcsi* exportja az utóbbi években növekvő tendenciát mutat, ezért a kínai kel iránti kereslet növekszik. Számottevő mennyiségben természetesen még fejes káposztát, spenótot, és fejes salátát, amelyeknek szintén jelentős a szerepe a hagyományos koreai étrendben, az igény irántuk szintén növekvő.

A fűszer- és konyhai zöldségfélék közül a fűszerpaprika, a fokhagyma és a vöröshagyma a legjelentősebb. Az 1990-es évektől a fűszerpaprika-termesztés ugrásszerűen megnőtt, az újabb, nemesített fajtáknak és a fólia mulcs takarásos termelési módszer széleskörű elterjedésének köszönhetően. A fokhagyma és hagyma iránti kereslet szintén növekszik, ugyanakkor a külkereskedelmi liberalizálás miatt várhatóan – versenyképességi problémák miatt – nem fog növekedni a belföldi termelés.

#### *Gyümölcsstermesztés*

Az utóbbi két évtized folyamán a gyümölcsök iránti kereslet jelentős mértékben növekedett. Dél-Korea tipikus gyümölcssei közül egyedül – az 1990-es évekig dominánsnak számító – alma fogyasztása van visszaszorulóban, a bővülő hazai és importgyümölcs kínálatnak köszönhetően. Termőterülete ezért – a többi gyümölccsel ellentétben – gyors ütemben csökken. Az országban jelentős mennyiségű körte (ázsiai körte), őszibarack, mandarin, datolyaszilva és csemegeszlő termesztése folyik. Különösen a körte és a szőlő iránti kereslet van növekvőben, melyet a modern agrotechnikai eljárásoknak és a fajtanemesítésnek köszönhetően mind az emelkedő termelési volumen, mind az egyre nagyobb hektáronkénti termés hozam egyaránt jellemez.

A gyümölcsstermelő gazdaságok területe kicsi, a teljes termelőterület 68%-át 1 ha-nál kisebb egységek alkotják. A gyümölcsstermő terület földrajzilag szóródik, s ez annak is függvénye, hogy a termelést rész munkaidőben, más termékkel együtt (pl. rizs), vagy egyéb módon végzik. Mandarint, illetve kisebb mennyiségben más citrusféléket kizárólag Korea legnagyobb szigetén, a közigazgatásilag külön tartománynak számító *Jeju* természetnek.

#### **Egyéb termények**

A Koreai Köztársaságban számottevő mennyiségben természetesen különféle olajnövényeket: szezámot, földimogyorót, repcét, továbbá az ajakosak családjába (Lamiaceae) tartozó fekete csalánt (perilla), ez utóbbinak levelét is fogyasztják. E termények belföldi előállítására – versenyképességi problémák miatt – az utóbbi években visszaszorulóban van, az irántuk megnyilvánuló keresletet egyre inkább importból fedezik, míg a farmerek a felszabaduló területen jobban jövedelmező zöldségféléket, vagy gyümölcsöt tudnak termeszteni.

Az egyéb növények közé számos további növényfaj tartozik, például a dohány, a ginseng, illetve sok más gyógy-, illetve fűszernövény, valamint a dísnövények. Külön érdemes említést tenni a teáról (*Thea sinensis*) is, melyet csak az ország déli részén, elsősorban *Jeju* és *Jeollanam-do* tartományokban természetnek, melynek szárított levelét fermentálva (az Európában szokásos „fekete” tea), avagy fermentálás nélkül – az elsősorban Ázsiában ismert és kedvelt „zöld tea” – formájában fogyasztják.

## Állattenyésztés

A koreai agrárgazdaságban az állattenyésztés célja – lévén a hagyományos étrendben alig fordul elő húsféle – eredetileg elsősorban az igás háziállatok révén a szükséges vonóerő biztosítása volt. A hústermelés mint gazdasági cél, jóval később, a tejtermelés pedig csak néhány évtizede, legfeljebb egy évszázada jelent meg.

A koreai állattenyésztés legősibb ága a tipikus koreai fajtájú, – ma *húshasznú*ként tenyésztett – *szarvasmarha* tartása volt. 2001-től az élőmarha-, és marhahúspiac nyitottá vált, így az érintett farmerháztartások komoly versenyképességi (termelési költség, minőség) gondokkal szembesültek. Az 1980. évi adatok szerint a húsmarhatartással foglalkozó farmerháztartások 99,6%-ban kevesebb, mint 10 állatot tartottak. Abban az időben rendkívül ritkának számított az a farmgazdaság, ahol az állatlétszám meghaladta az 50 db-ot, vagy ha a gazdaság tiszta profilként a marhatartásra specializálódott. Ez utóbbiak ma már kevésbé számítanak ritkaságnak. Míg 1980-ban az egy gazdaságra jutó húsmarhák száma átlagosan 1,5 db, 1990-ben már 2,6, míg 2000-ben már 6,2 db volt. Az utóbbi húsz évben a húsmarha-állomány nagyságrendje nem változott, így az előbbi adatok az ágazati termelés fokozatos koncentrációját jelzik.

A *tejhasznú szarvasmarha* ágazat, a húshasznú marhatartáshoz képest, sokkal inkább koncentrációt mutat. A viszonylag fiatal, gyorsan fejlődő ágazat specializált üzemeket, magasan képzett munkaerőt igényel. Az ország földrajzi és klimatikus sajátosságai miatt a külterjes, legelőre alapozott technológia nem jöhetett szóba. Az utóbbi húsz év alatt a tejhasznú szarvasmarhatartó üzemek koncentrációja is végbement, akárcsak a húsmarha ágazaté, azzal a különbséggel, hogy a javarészt holstein fríz fajtából álló tejhasznú szarvasmarha-állomány 1980 és 2001 között több, mint megkétszereződött.

Az utóbbi tizenöt-húsz év során a *sertésenyésztés* is specializálódott, valamint radikálisan koncentrációt mutat. Az 1990-es éveket megelőzően a farmgazdaságok többségére jellemző volt, hogy néhány (1-10 db) sertést tartottak. A 10 db állatnál kevesebbet tartó gazdaságok aránya az 1980. évi 95,2%-ról 2001-re 33,4%-ra csökkent, miközben a sertésállomány az utóbbi húsz év során mintegy megötszöröződött. (1,78 millióról 8,72 millió db-ra). Az egy gazdaságra jutó sertésszám az 1980. évi 4,0 db-ról 2001-re elérte a 446,5 db-ot. E tendencia jelenleg is folytatódni látszik. Az ország sertésállománya a legutóbbi években még tovább növekedett: 2003-ban elérte a 9,2 milliót, majd 2004-re ez valamelyest csökkent (8,9 millió), de – a korábbi évek adataihoz képest – ez még mindig magasabb.

Hasonló koncentrációt mutat a *baromfitenyésztés* területén is. Bár a farmgazdaságok túlnyomó többségében (97%) tartanak csirkét, alig mintegy 5 ezerre tehető azon specializált farmok száma, melyek ennél nagyobb csirkeállományt nevelnek. Ezek közül 2001-ben 1929 farm tojástermelésre, 1466 farm húshasznú (broiler) csirketartásra specializálódott, míg a többi gazdaság vegyes hasznosítású csirketelepeket üzemeltetett.

### II.4. A kormány agrárpolitikája

*A koreai gazdaság irányításában kiemelt szerepet játszó kormányzati politika évtizedeken keresztül a nagyvállalatok előretörését, növekedését, és azon keresztül az ipari export növelését bátorította, ezzel egyidejűleg azonban az farmgazdasá-*

*gok koncentrációját akadályozta (tulajdonszerzési korlátok).* Míg az ipari ágazatokban következetes export-vezérelt fejlesztési stratégiát valósítottak meg, addig az agrárágazatok esetében ilyen stratégia kidolgozására nem került sor, a cél elsősorban a belső ellátás biztosítása volt. A kormányzat csak az 1990-es évek elején kezdett el az agrártermelői szféra helyzetének erősítése érdekében hosszú távon gondolkodó, stratégiai intézkedéseket tenni.

1989 áprilisában a mezőgazdasági szaktárca elkészítette az „A vidék fejlesztésének átfogó alapterve” c. programját, mely alapján 1991-ben meghirdetésre került a „Vidéki struktúrajavítás tízéves terve”, melyet az 1992. pénzügyi évben vezettek be. E terv fontosabb célkitűzése a következők voltak:

1. a mezőgazdasági termelékenység javítása;
2. a piacgazdaságnak megfelelő árrendszer kialakítása;
3. az ágazat hazai és nemzetközi versenyképességének javítása;
4. a mezőgazdasági termelés korszerűsítése, gépesítése;
5. a termeléstől az értékesítésig egységes agrárrendszer megteremtése.

A tíz évre szóló, összesen 42 billió KRW nagyságrendű (az akkori árfolyam szerint 56 Mrd USD) agrárfejlesztési program 35,5 billió KRW-t irányozott elő a mezőgazdasági struktúra modernizálására, míg 6,2-t a vidéki életkörülmények javítására, az infrastruktúra modernizálására.

A mezőgazdaság teljesítménye, jóllehet, folyamatosan növekszik, viszont a nemzetgazdaságon belüli részaránya – a más ágazatokéhoz képest lassabb növekedési üteme miatt – egészen napjainkig – folyamatosan csökken. *A kormányzat enyhítette ugyan a földtulajdon méretbeli korlátozását, mégis, még az ezredfordulón is, az átlagos farmméret alig haladta meg az 1 hektárt.*

A GATT 1986-ban megkezdett, és 1993. végén lezárt Uruguay Fordulója, majd az ennek nyomán megalakult Világkereskedelmi Szervezet (WTO) égisze alatt megindult liberalizációs folyamat részeseként a *Koreai Köztársaság is védett piaca megnyitására, valamint a támogatási rendszer átalakítására, és a támogatások összegszerű csökkentésére vállalt kötelezettséget.* Mindez előtérbe helyezte az agrárszektor versenyképességének erősítését, bizonyos ágazatok esetében (pl. gyümölcs-termesztés) az exportképesség fokozását. 1989-től átfogó vidékfejlesztési program indult (Különleges Vidékfejlesztési Törvény, 1990.), mely az agrárágazat strukturális átalakítását tűzte ki célul. 1998-tól bevezetésre került (alapvetően a rizstermelő farmerek esetében), a közvetlen kifizetésen alapuló támogatási rendszer. A közvetlen kifizetésen alapuló támogatási rendszer fő formájában („*Direct Payment Program for Paddy Field*”) az árasztásos rizstermelést folytató farmerek részesülnek (a kifizetés összege a rizsföld területével arányos), fő célja farmerek jövedelempótló támogatása – a magas árakat garantáló állami felvásárlás fokozatos visszaszorulása miatt. Emellett külön támogatási forma segíti a 60 éves kortól nyugdíjba vonuló, a gazdálkodással felhagyni kívánó farmereket.<sup>1</sup>

A Koreai Köztársaság kormánya 1994-ben újabb projektet (Mezőgazdasági és Halászati Fejlesztési Program) indított el. Ez a program három fő tényezőre kon-

<sup>1</sup> Ez 1998-99-ben 2,68 millió, 2000-ben 2,81 millió KRW/ha támogatást jelentett, melynek nem volt feltétele a földterület művelésből való kivonása (hiszen olyan országról van szó, ahol rendkívül kevés a jó termőterület), sem a farmgazdaság eladása (de legalább 5 évre történő bérbe adása igen).

centrál: a versenyképesség fokozása, a falusi-vidéki közösségek erősítése és a vidéki életkörülmények javítása.

2004 februárjában ROH MOO-HYUN elnök adminisztrációja újabb tízéves nagyszabású agárfejlesztési programot jelentett be. A 119 billió won (kb. 101 Mrd USD) nagyságrendű csomag révén a farmerháztartások átlagos jövedelme alig egy évtized alatt közel megduplázódhat. (A 2002. évi 24,47 M wonról 2013-ra elérné a 42,68 M-t.) A kormányzat a farmgazdaságok specializációját kívánja ösztönözni: a tízéves időszak végéig 70 000 olyan, 6 hektárnál nagyobb méretű gazdaságot kívánnak létrehozni, melyek kizárólag rizstermesztésre specializálódnak, továbbá 20 000 olyan farmot, melyek csak állattenyésztéssel foglalkoznak.

A rizstermelés aránya a teljes mezőgazdasági termelésen belül mindezzel együtt csökkenni fog, a jelenlegi mintegy 33%-ról 25%-ra. (A mezőgazdasági és erdészeti miniszter véleménye szerint a rizs-önellátás nem fog veszélybe kerülni, ha a belföldi fogyasztás legalább 50%-át a kizárólag mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozó gazdaságok állítják elő a jövőben is.) A többi farmert pedig a magas hozzáadott-értéket tartalmazó, jól jövedelmező kultúrák irányában történő specializációra próbálják ösztönözni a továbbiakban is.

A mezőgazdasági támogatások szisztémája is várhatóan korszerűsödik: a mostaninál jóval szélesebb kört érint majd a néhány évvel ezelőtt bevezetett közvetlen kifizetési rendszer (2003-ban a farmerek mindössze 9,4%-a részesült ebben a formában, míg várhatóan 2013-ra 23%-ra fog növekedni ez az arány).

A mezőgazdaságból élő lakossági csoport előregedési folyamatát lassítandó, ösztönözni kívánják a fiatalabb generációk szakmában maradását. (Az agrártárca ezer 35 év alatti farmernek tervez külön támogatást és kedvezményes továbbképzési lehetőséget biztosítani.) Ugyanakkor az idősebb korosztályról való állami gondoskodás (társadalombiztosítási hozzájárulás, egészségügyi, jóléti infrastruktúra fejlesztése stb.) szintén jelentős mértékben fog növekedni.

A program igen nagy hangsúlyt helyez a környezetbarát technológiák alkalmazására, az élelmezésbiztonság megőrzése mellett egyre inkább törekszik a fenntartható fejlődés megvalósítására. A kormányzat, ennek részeként, arra ösztönzi a termelőket, hogy a jelenlegi sinthez képest 40%-kal csökkentsék műtrágya- és vegyszer-felhasználásukat. A Mezőgazdasági és Erdészeti Minisztérium szerint a program révén az ország primer ágazatai<sup>1</sup> képesek lesznek évente 5 Mrd USD-nyi exportot realizálni, mely az ágazatból élő népesség megfelelő szintű megélhetéséhez elegendő jövedelmet fog biztosítani.

A nagyarányú fejlesztési programok és intézményi reformok révén az ország agrárstruktúrája kétségtelenül korszerűsödött, azonban a külpiaci, illetve az import előtt fokozatosan megnyíló belső piacon való stabil versenyképesség megteremtése további, folyamatos változások nélkül nehezen képzelhető el.

Az 1997-98. évi gazdasági válság, jóllehet az ország sikeresen kilábal belőle, valamint az IMF-által abban az időben kezdeményezett, és azóta KIM DAE-JUNG előző, és ROH MOO-HYUN jelenlegi elnök adminisztrációja által, legalábbis részben végre-

---

<sup>1</sup> Primer ágazatok alatt az ásványi kincsekkel és energiahordozókkal igen szerényen ellátott Koreai Köztársaságban mindenekelőtt a mezőgazdaság, illetve a külön szaktárca, a Tengerészeti és Halászati Minisztérium által felügyelt, döntő mértékben tengeri halászat, kismértékben édesvízi haltenyésztés értendő.

hajtott reformprogram szintén változtatott a gazdaságpolitikai környezeten. A költségvetési megszorítások korlátozzák a mezőgazdaságba irányuló beruházásokat, s egyúttal emelkednek a költségek, különösen az import-erőforrásoknál (energia, szemestakarmány).

## **II.5. A Koreai Köztársaság agrár külkereskedelme és a WTO liberalizációs folyamatából fakadó kihívások**

*A Koreai Köztársaság teljes külkereskedelmében az élelmiszergazdasági árucikkek aránya – különösen az export oldalán – viszonylag csekély, és az utóbbi két évtized folyamán fokozatosan csökkenő.*

*A Koreai Köztársaság agrárexportjában legnagyobb arányban a halászati termékek szerepelnek. 2000-ben a teljes agrárexport közel felét, 49,6%-át a halászat adta, melyen belül a tonhal és a feldolgozott halászati termékek volumene volt a legmagasabb. A koreai sertéshúsexport is számottevő, jóllehet az országban 2000-ben bekövetkezett száj- és körömfájás járvány a kivitt jelentősen visszavetette. Az élelmiszergazdasági importban közel fele-fele arányt képviselnek a növénytermesztési, illetve az állattenyésztési termékek, 2000-ben a növénytermesztési termékek aránya 51,8%-os volt. A behozatal legjelentősebb termékei: kukorica, liszt, bab, marhahús, épületfa, stb. – tehát döntően azok a termékek, termények, melyekből az önellátás aránya alacsony.*

A Koreai Köztársaság legjelentősebb gazdasági-kereskedelmi partnerei közül egyedül Japán számottevő vásárlója a dél-koreai agrártermékeknek, míg más országok, pl. az Egyesült Államok, Kína, Ausztrália, Indonézia jelentős élelmiszergazdasági exportot bonyolítanak a Koreai Köztársaságba, közülük Kína esetében a forgalom volumene egyre inkább növekszik.

Az élelmiszergazdasági termékeket a dél-koreai statisztikai rendszer 11 036 cikk-név alatt csoportosítja, közülük – a „*Statistical Review on Korean Agriculture*” című kiadvány szerint – 11 012 cikk ún. automatikus importengedély alapján volt bevihető az országba (99,8%-os liberalizáció).

A kormányzat számára, az élelmiszergazdasági szféra szempontjából az egyik legnagyobb problémát a WTO tagságból eredő különböző vámtarifa-csökkentési és támogatás-leépítési kötelezettségek végrehajtása jelenti. Az Uruguay Forduló Mezőgazdasági Megállapodása (*Uruguay Round Agreement on Agriculture – URAA*, 1995.) szerint a termelői támogatásoknak 2004-ig évente 13%-kal kellett csökkenteniük. Ez egyúttal azt is jelentette, hogy az államilag felvásárlásra kerülő rizs mennyisége is csökkent: míg 1993-ban az ország teljes rizstermelésének 30,3%-a került állami felvásárlásra, addig 2002-ben már csak 16,1%-a. A felvásárlási és fogyasztói árak emelkedése mellett a termelési költségek is számottevően emelkedtek. Egy tonna rizs előállítására 1993-ban kerekítve 922 ezer wonba került, míg 2002-ben közel 1100 ezerbe.

A szöuli kormány 2003 februárjában nyilvánosságra hozott tervei szerint 6,7%-kal csökkentenék az importált rizsre kivetett vámot, továbbá, 1948 óta először, csökkentenék a belső felvásárlási árakat is (2%-kal). Mindemellett a dél-koreai agrártárca azt is tervezi, hogy a termelőknek fizetett közvetlen támogatásokat 15,2%-kal csökkentené az elkövetkező hat év folyamán.

A WTO keretén belül folyó tárgyalásokon az egyes, jelentősebb agrárexportőr államokat tömörítő, ún. Cairnsi Csoport (amelynek 1998-ig Magyarország is tagja

volt) továbbra is igen erős lobbitevékenységet folytat a vámtarifák minél erőteljesebb csökkentéséért. Álláspontjuk szerint valamennyi mezőgazdasági termék vámszintjét 25% alá kellene csökkenteni. A Cairnsi Csoport törekvéseit az élelmiszerexportban szintén érdekelt Egyesült Államok is támogatja.

Kérdéses tehát, hogy az említett szöuli lépések elegendőnek bizonyulnak-e a WTO szemszögéből nézve, ugyanis aligha kérdéses, hogy az exportban – így a minél erőteljesebb liberalizálásban is – érdekelt, befolyásos országok az említett terveket igencsak keveslik majd. Hiszen, ha a WTO jóvá is hagyja a szöuli tervet, akkor a rizs vámszintje még mindig 370%-os lenne azaz így is legalább 340%-kal magasabb szinten maradna, mint amit például a Cairnsi Csoport szorgalmaz. (Egyes szöuli agrár-közgazdászok szerint 500%-os tarifa lenne kívánatos.) A termelőknek biztosított központi támogatások tekintetében az exportőrök nem pusztán a csökkentést, hanem a támogatások tíz éven belüli eltörlését követelik. Az említett terveket ezért a „külső szemlélők” minden bizonnyal a belföldi termelők és a belső piac védelmére irányuló újabb elkeseredett próbálkozásnak tartják, ugyanakkor mindez a termelők oldalán máris ellenkezést és tiltakozásokat eredményezett.

A dél-koreai agrártárca megítélése szerint a rizspiac megnyitása során „puha” megközelítést kell alkalmazni, lévén „stratégiai fontosságú, tömegélelmezést szolgáló” cikkről van szó. (Dél-Korea, amely más tekintetben nyugodtan sorolható a fejlett országok közé – ebben a konkrét kérdésben nem siet deklarálni a „fejlett státuszt”, mivel ez esetben nem 6,7%, hanem legalább 10%-os vámszint-csökkentést kellene végrehajtania.)

Egy, a Korea Times-ban 2004 elején megjelent cikk szerint a koreaihoz hasonló minőségű kínai rizs a dél-koreai belső áraknak mindössze 20%-ába kerül, ugyanakkor a árákódó vámterhekkel növelve egy 80 kg-os zsák kínai rizs piaci ára 250 000 – 300 000 KRW (akkori árfolyamon számolva kb. 210-260 USD) körül alakul, szemben a drágán termelt, de erősen támogatott belföldi rizzsel, amelyből azonos mennyiség körülbelül 150 000 wonba kerül.

A szöuli agrártárca illetékesei tehát nem ok nélkül tartanak attól, hogy a vámszint és a támogatások radikális csökkentése esetén a belső piacot rövid idő alatt elárasztaná az import, és ezzel egyidejűleg szinte azonnal csődbe jutna a belföldi rizstermelői ágazat.

## IRODALOM

1. Agricultural & Forestry Statistical Yearbook 2005. Ministry of Agriculture & Forestry of the Republic of Korea, Seoul, December, 2005.
2. Agricultural Machinery Yearbook, Republic of Korea 2003, Korea Agricultural Machinery Industry Society, Korean Society for Agricultural Machinery.
3. BAE, KEUN-MIN (2004) 10-Year Agriculture Roadmap Unveiled, In: The Korea Times, 24 February, p. 11.
4. BASSA, ZOLTÁN (2002) Beruházások és gazdasági növekedés Dél-Koreában a 90-es évtizedben, MTA Világgazdasági Kutatóintézet. (Az EHRlich ÉVA vezette T29143 sz. OTKA kutatás keretében elkészült tanulmány.)
5. Government Plans to Reduce Rice Tariff 6.7 Percent, In: The Korea Times, 11 February 2004, p. 1.
6. International Financial Statistics Yearbook, IMF.

7. LEE, HONGSHIK (2004) Expansion Strategies of South Korean Multinationals, Working Paper No. 04-05, Korea Institute for International Economic Policy.
8. LEE, JAEOK – LIM, SONG-SOO (1999) Agriculture in Korea, Korea Rural Economic Institute, Seoul.
9. LEE, JOO-HEE (2004) Assembly Passes FTA with Chile, In: Korea Now, 21 February 2004, p. 6.
10. OECD Economic Surveys: Korea, OECD, Paris, 2004.
11. SERI (2001) Three Year after the IMF Bailout, Samsung Economic Research Institute, April.
12. WIR (2000, 2002, 2004, 2005) World Investment Report. UNCTAD.
13. NESZMÉLYI, Gy: A három egykori királyság földje – a Koreai Köztársaság társadalmi, gazdasági sajátosságai és élelmiszergazdasága (The Land of three Late Kingdoms – The Republic of Korea, her Socio-Economic Characteristics and Food Economy).
14. Agroinform Publishing House, Budapest, 2004.
15. További – interneten elérhető – források:
  - Asian Development Bank statisztikai adatbázisa, <http://www.adb.org>
  - a Koreai Közt. Kereskedelmi, Ipari és Energetikai Minisztériuma (MOCIE); <http://www.mocie.go.kr>
  - a Koreai Közt. Mezőgazdasági és Erdészeti Minisztérium (MAF); <http://english.maf.go.kr/index.jsp>
  - a Korea International Trade Association statisztikai adatbázisa: <http://global.kita.net>
  - a Koreai Köztársaság kormányának hivatalos angol nyelvű portálja: <http://korea.net>