

AZ ÁTALAKULÓ MAGYAR KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ÚJ ELEMEI

A jelen tanulmányban a magyar külgazdasági stratégiával foglalkozunk. A stratégia készítéshez meg kell ismernünk a magyar gazdaság mozgásterét, mert csak ennek ismeretében lehet foglalkozni a főbb elemeivel. Ezzel a kérdéssel a Magyar Tudomány Napja alkalmából tartott 2006. évi előadásomban is foglalkoztam.¹

A külgazdasági stratégia főbb meghatározó kérdései (és az ezek megvalósításának útján felbukkanó legfontosabb feladatok) a következőképpen fogalmazhatók meg:

- 1) Az áru- és szolgáltatás-exportot növelni kell. Ez milyen relációkban igényli a külkereskedelmi tevékenység intenzifikálását? Milyen súlypontokat alakítsunk ki?
- 2) Az export növelés fontos feltétele a termelés bővítése. Ezt beruházások révén, mégpedig zömmel ide áramló külföldi működő tőkéből megvalósuló beruházások révén lehet elérni. Milyen módon tudjuk ösztönözni a működő tőke beáramlását?
- 3) Milyen külgazdasági érdekérvényesítési lehetőségeink vannak? Hogyan tudjuk ezeket felhasználni stratégiai céljaink elérése érdekében?
- 4) A külgazdasági eszköz- és intézményrendszer az EU-csatlakozás után átalakult. Megfelel-e a meglévő intézményrendszer a kialakítás alatt álló külgazdasági stratégiában foglalt céloknak? Ha és amennyiben nem, akkor milyen új eszközök állíthatók „csatarendbe”? (Ez annak vizsgálatát is igényli, hogy mások milyen eszközöket használnak hasonló célok elérésére.)
- 5) Az exportösztönzés multilaterális megállapodásokban (WTO, OECD) kodifikált eszközei milyen mozgásteret adnak a gazdaságirányításnak? Milyen eszközök maradtak nemzeti hatáskörben, hogyan tudjuk ezeket saját érdekünkben jól felhasználni?

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia intézeti tanszék, intézetvezető főiskolai tanár, C. Sc.

¹ Az előadás szövege írásban megjelent az EU Working Papers 2006/3 számában, ill. a Blahó András által szerkesztett Világ gazdaságtan (Akadémia Kiadó, Budapest, 2007) c. kötetben.

A MAGYAR KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ALAPKÉRDÉSEI

A nemzetközi méretekben is erősen nyitott magyar gazdaság fejlődését meghatározzák a külső feltételek, és az ország külső kapcsolati rendszere. Az OECD előrejelzések szerint a világgereskedelem a világgazdaság termelésétől gyorsabban bővül, ami alapjában kedvező környezetet jelent a magyar gazdaságnak. Sajnos az EU a világ átlagától kissé elmaradva növekszik (bár az új tagállamok azt meghaladóan gyorsulnak), azonban figyelmet érdemel, hogy legfontosabb partnerünk, Németország növekedése gyorsul.

A magyar külgazdasági stratégia elsődleges célja a gazdaság nemzetközi munkamegosztásba való hatékony bekapcsolódásának elősegítése, a nemzetközi versenyképességi pozíció javítása, ezek segítségével a gazdasági helyzet javítása. A külgazdasági prioritás hazánk EU csatlakozásával nem változott, azonban megváltoztak a megvalósítás feltételei és eszközrendszere. A közös kereskedelempolitika átvétele módosította a magyar külgazdasági politika mozgásterét és lehetőségeit.

- 1) Az EU a világgazdaság legnagyobb globális szereplője, s egy ilyen közösségben való taggá válás jelentős mértékben megnövelte Magyarország tárgyalási alkueréjét, aminek eredményeként eltűnt a kis ország kontra nagy ország közötti aszimmetria a tárgyalási alkuerőben. A nemzeti érdekeket a Közösségi mechanizmusokon keresztül érvényesíthetjük. A Közösségen belüli érdekérvényesítés komoly tárgyalási, konzultációs többletet igényel, a szolidaritási elv figyelembe vételét, de felvállalva az esetleges konfliktusokat is. A Közösségen kívüli érdekérvényesítésben megnő annak jelentősége, hogy az EU tagjaként, a közösség is kiáll érdekekben, vagyis integrált érdekérvényesítés vált lehetővé.
- 2) A Közösség külgazdasági szerződésrendszerébe tartozó országokban a magyar vállalatok és áruk piacra jutási feltételei javultak. Az EU 130-140 országgal alakított ki bilaterális módon viszonyos vagy nem-viszonyos preferenciális kapcsolati rendszert (pl. Európai Gazdasági Térség, euro-mediterrán megállapodások, Európa-megállapodások, szabadkereskedelmi megállapodások [pl. ASEAN, Mexikó stb.], a Cottonau-i megállapodás az ACP országokkal), és ez kedvezőbb piacra jutási lehetőségeket biztosíthat a hazai vállalati körnek.
- 3) A nemzetközi szervezetek (OECD, WTO) körében az érdekérvényesítésben az EU jár el helyettünk (természetesen részt veszünk a tárgyalásokon, de a Közösség együtt szavaz a döntési eljárásokban).
- 4) A külgazdasági eszközrendszer sokat változott. Az Európai Unió belüli gazdasági kapcsolatokra az egységes belső piac jogszabályi rendszere vonatkozik. Az Európai Unió belüli kereskedelem dominanciája miatt a közös külgazdasági-kereskedelmi politika a magyar külkereskedelem 20-25 százalékát befolyásolja.
- 5) A harmadik országokkal folytatott kereskedelmi kapcsolatok esetében az import-szabályozás teljes egészében közösségi hatáskörbe került. Tehát a közös vámpolitika határozza meg a vámtételeket, szabályokat és importpolitika egészét. A piacvédelem kikerült a magyar szabályozási körből, ezen a téren semmilyen önállóságunk nincs. Ez érthető is, mert az importált termék nem egyszerűen a magyar piacra kerül, hanem az egységes belső piacra.
- 6) A közös uniós kereskedelempolitika meghagyta a magyar külgazdaság-politikán belül a kereskedelemfejlesztés (exportösztönzés), az idegenforgalom és a befektetési politika önállóságát. Ennek az export fokozására, az idegenforgalom serkentésére és a működő tőke beáramlásának ösztönzésére kell koncentrálnia.

1. KERESKEDELEMPOLITIKA, KIVITELŐSZTÖNZÉS

A külgazdasági stratégia alapvető célja a termékkivitel és a szolgáltatás export növelése. A külgazdaság-politika oly módon tudja elérni célját, hogy igyekszik javítani a magyar termelők piaci feltételeit: szelektív iparfejlesztési stratégiával, a külpiaci marketing tevékenység javításával, a KKV-k exportösztönzésének megoldásával. A fő piacunk azonban továbbra is az Európai Unió, ill. annak tagországai lesznek.

A termékexport főbb súlypontjai mellett röviden foglalkozni kell a szolgáltatásexport kérdéseivel. A szolgáltatások súlya a világtermelésben kb. 60%, a világexportban közelít a 30%-hoz, vagyis jelentősége egyre nő. A szolgáltatás-kereskedelem szabadsága azonban az EU-n belül is vitákat vált ki. Magyarország kiváló adottságokkal rendelkezik (a földrajzi helyzetünk mellett kiemelendő a jól képzett, nyelveket beszélő munkaerő) ahhoz, hogy regionális szolgáltatási, infrastrukturális, logisztikai központtá váljon.¹

1.1. Az Európai Unió: a legfontosabb partner

A magyar kivitel több mint három-negyede realizálódik az EU-ban. 1997 óta pozitív a kereskedelmi mérlegünk a Közösséggel, de nem minden tagállammal. Bár csökkenő mértékben, de negatív a mérleg Ausztriával és Olaszországgal, ill. 2005-ben Hollandiával. Általában megfigyelhető, hogy azon országokkal bővült kiemelten a forgalom, amelyekből jelentős működő tőke befektetések érkeztek. A pozitív mérlegben a gépipar játszik kiemelt szerepet², továbbá a földrajzi közelség. Ez utóbbinak azonban a Közösségen belül csökkenő a jelentősége.

Legfontosabb gazdasági partnerünk *Németország*: a magyar külkereskedelem kb. egyharmada német relációban valósul meg. Az áruforgalom kiemelkedő részét a hazánkba érkező német tulajdonú vállalatok bonyolítják. Lényeges változásokat regisztrálhattunk a forgalom elmúlt másfél évtizedében: a '90-es évek elején még a bér munka jellegű tevékenység dominált (vagyis a munkaintenzív tevékenység). A '90-es évtized második felétől a munkaintenzív tevékenységről fokozatosan tevődött át a hangsúly a technológia-intenzív összeszerelő tevékenységre. Majd az ezredfordulót követően megjelent, és egyre erősebbé válik a tudásalapú tevékenységek szerepe. Egyre több cég helyezi hazánkba a K+F tevékenységét (vagy annak egy-egy részlegét). Az ilyen fejlődés tipikusnak mondható: a bér munkától, a részegység gyártáson keresztül a végtermék előállításig, majd a termékfejlesztési tevékenységig. A magyar szabályozók kifejezetten ösztönzik az ilyen típusú fejlődést. Ezt szolgálja pl. a közelmúltbeli ún. „*lex Audi*” is, amely lehetővé teszi, hogy a szolidaritási adóból kutatás-fejlesztési beruházást valósíthat meg a cég.

A magyar–német kapcsolatokat kialakult és jól funkcionáló intézmény és kapcsolat rendszer segíti. Kiemelkedő a Magyar–Német Kereskedelmi és Iparkamara tevékenysége ezen a téren – ez sokat segít a vállalkozói kapcsolattartásban. A kap-

¹ Majoros Pál: Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia, Külgazdaság, 1995/9, pp. 30-44.

² Megjegyzést érdemel, hogy az EU országok statisztikáiban gyakran magyar kereskedelmi hiány mutatkozik. Ezt azzal magyarázhatjuk, hogy a nemzetközi nagyvállalatok, melyek hazánkban is létesítettek leányvállalatot, a magyar termelést a cég központba viszik (ez jelenik meg a magyar statisztikában), majd onnan szétosztják további leányvállalataiknak (tehát a reexport miatt nem terheli az ország statisztikai adatát).

csolattartásban meg kell említeni, hogy hatósági szinten a központi szövetségi német szerveken (szervezeteken) kívül jó kapcsolatokat ápolunk a számunkra legfontosabb tartományok vezető szerveivel.

Németországot követően a legfontosabb partnerek közé sorolandó Ausztria, Olaszország és Hollandia. Nagyon lényeges az exportösztönzés javítása ezen országokban, mert velük negatív a kereskedelmi mérlegünk. Különösen az osztrák és az olasz kivitel bővítést kell ösztönözni, mert e két országgal tartós a negatívum.

Fenn kell tartani a kivitel magas növekedési ütemét a további EU országokba, különös tekintettel az Egyesült Királyságra, Franciaországra, Spanyolországra, a Benelux és a skandináv államokra.

Kiemelt figyelmet kell fordítani a velünk együtt csatlakozó volt CEFTA államokra, mert a Közép-Európai Szabadkereskedelmi Együtműködés keretei lehetővé tették a kapcsolatok intenzifikálását, és ezt a jó kapcsolatrendszerrel célszerű megőrizni. Ez főleg az agrártermékeink szempontjából fontos, mert a korábbi együtműködés jó mezőgazdasági termék elhelyezési lehetőségeket teremtett, és ezt a piaci részesedést meg kellene őriznünk, sőt javítani lehetne. Az EU-n belül megszűnt minden kereskedelmi akadály, ezért a hozzánk hasonló fejlettségi szintű országokban törekedhetünk nagyobb piaci részesedés elérésére.

A német dominancia az EU kapcsolatokban felveti a súlypont képzés kérdését az EU országok relációjában is. A túlzott német orientáció potenciális fenyegetettséget is jelent: már ma is kimutatható a két gazdaság együtmozgása (ha növekedés van Németországban, akkor nálunk is, ill. ha stagnálás, akkor hazánkban is). A túlzott függés enyhítése érdeke lenne a magyar gazdaságnak: vagyis célszerű lenne gazdasági, kereskedelmi kapcsolatainkat erősíteni a skandináv országokkal, Franciaországgal és az Egyesült Királysággal. A súlypontváltás természetesen más termelési és exportstruktúrát igényel (mások a termelési, fogyasztási szokások a megnevezett országokban). Ennek végiggondolása a közeljövő feladata.

Az EU-csatlakozás egyik nagy feladata, hogy a mezőgazdaságot alkalmassá tegyünk a közösségi piaci lehetőségek kihasználására. Fontos tudnunk, hogy az új tagállamok közül egyedül nekünk pozitív az agrárkereskedelmi mérlegünk, de azt is látni kell, hogy a fokozatosan növekvő agrártermék behozatallal szemben csak lassabban bővülő agrárkivitel áll. A helyzet javítása érdekében először is az agrárágazat EU-konform átalakítására lesz szükség: az EU transzferek fogadása elfogadhatóan folyik, azonban a pénzeszközök felhasználása kívánnivalókat hagy maga után. Jóval nagyobb figyelmet kell fordítani a termékszerkezet átalakítására, az EU piaci igények kielégítésére (vagyis ne az intervenciós raktárba termeljünk). A biotermelés bővítése javítaná piaci lehetőségeinket, de a fűszer- és gyógynövény-termelés intenzifikálása is, a hagyományos termékszerkezet ellenében. A bioüzemanyag termelése növelésének közösségi normatívába emelése nagyon fontos piaci lehetőségre mutat: a repcetermelés növelésével jelentős exportpiacot nyerhetünk. Az agrártermékek pozíciójavításában segíthet a modern marketing technikák alkalmazása is.

A csatlakozás komoly piaci esélyeket tartogat a szolgáltatáskereskedelem területén is: a szolgáltatási ágazat a leggyorsabban bővülő szektor Európában, és a képzett, de viszonylag olcsó magyar munkaerő kompetitív előny forrása lehet a magyar vállalatoknak.

Az Európai Unió piacán való további helytállás érdekében a következő feladatok megoldása szükséges:

- A kis-közép vállalati szektor versenyképességének és exportképességének javítása. Ebben speciális megoldás lehet a KKV-k beszállítói szerepének növelése, és így a közvetett export révén növelni a magyar kivitelt.
- A marketing- és promóciós módszerek intenzívebb és célirányosabb használatával javítható az értékesítés. Ebben a külgazdasági diplomáciának lehet szerepe, mert ők ismerik jobban az egyes országok, régiók igényeit, amely kielégítésében mi is részt vehetünk.
- Az EU-ból érkező transferek hatékony kihasználásával javíthatjuk az ország infrastruktúrális állapotát, amely közvetett módon javítja az exportképességet.
- Az EU külön is támogatja a határ menti együttműködést. Ezért kiemelt figyelmet kell fordítani az osztrák, szlovén, szlovák, majd a román határ menti együttműködések intenzifikálására. De ne feledkezzünk meg az ukrán, szerb és a horvát határról sem, mert a közösség új szomszédsági politikája kiemelt figyelmet fordít a határon átívelő kooperációkra. Célszerű feleleveníteni a közös előnyöket tartalmazó történelmi munkamegosztást (pl. Partium).

1.2. Az EU-n kívüli kereskedelem súlypontjai

Az Európai Unión belüli (kül)kereskedelem dominanciája miatt a magyar külkereskedelemnek mindössze 20-25 százaléka realizálódik az EU-n kívüli kapcsolatokban. Az EU tagság adottság, de lehetőség is mert lehetővé teszi a kapcsolatok diverzifikálását. Emlékeztetek arra, hogy az exportösztönzés politikája megmaradt nemzeti hatáskörben (más multilaterális megállapodások a keretfeltételeket természetesen befolyásolják), ezért a magyar külgazdaság-politikának lehetősége van súlypontokat képezni. Erre szükség is van: egy kis ország nem építhet minden irányba kapcsolatokat. A súlypontok képzésében a következőkre kell figyelemmel lenni:

- Meg kell próbálni növelni az értékesítést azon régiókban, ahol jelentős a magyar kereskedelmi passzívum.
- További erőfeszítéseket kell tenni azon országokban, ahol jelenleg is aktívum van.
- Célszerű a magasabb növekedési ütemű országokkal építeni a kapcsolatokat, abban a reményben, hogy gyors növekedésük húzóerőt jelent a kapcsolatainkban.
- Új piacokat kell találni (fejlesztani) az EU külkapcsolati megállapodásainak figyelembe vételével. A lehetőségek felmérése után ki kell használni a szabadkereskedelmi és preferenciális megállapodások adta lehetőségeket.
- Bővíteni, javítani kell a kapcsolatokat azon európai országokkal, amelyek közép-hosszú távon az EU tagjaivá válhatnak. Ez rövid távon is előnyös lehet, de közép-hosszú távon a már piacon levő szereplőknek feltétlenül jó lesz.

Az EU további bővülése és az európai szomszédsági politika felértékeli a magyar külgazdasági politika 1000-1500 km-es akciórádiuszába tartozó országokat. A hosszú távon feltáruló lehetőségek a déli és keleti irányt emelik ki. A súlypontképzésben az ország politikai kapcsolatait, politikai tőkéjét célszerű számításba venni. Ezek alapján négy súlypont alakítható ki:

- 1) Kelet-Európa, különös tekintettel Oroszországra és Ukrajnára.
- 2) Az ázsiai térség, benne Kína, India, az ASEAN-országok, továbbá Japán és Dél-Korea.
- 3) A NAFTA-országok, különösen az USA.
- 4) A Balkán országai, amelyek potenciális közösségi tagok.

Természetesen figyelni kell a világ többi részére is, de ezek a régiók potenciális lehetőségeket hordoznak. Nézzük e súlypontokat részletesebben!

A) Kelet-Európa: Oroszország, Ukrajna

Kelet-Európa bő 40 éven keresztül hazánk legfontosabb kereskedelmi partnere volt: ebben az időszakban kialakultak olyan vállalatközi, ill. személyes kapcsolatok (pl. a volt Szovjetunióban diplomát szerzőkön keresztül) melyek fenntartása, kihasználása jelentős külgazdasági előnyöket hordoz. A rendszerváltást követően azonban jelentős piacvesztés következett be: az elmúlt 15-17 évben a politika nem egyszer felülírta a gazdasági racionalitásokat. Sajnos e miatt a korábbi kapcsolatok nagy része megszűnt, avagy leértékelődött. További problémát jelentett, hogy a régióban lassabban ment a politikai és gazdasági rendszerváltás, ill. jelentős maradt az állami beavatkozás a gazdasági folyamatokba. Mindezt tetézték kisebb helyi háborúskodások, gazdasági válságok (sőt ezek a negatív hatások erősítették egymás hatásait). A régió sokat veszített világgazdasági súlyából, de az ezredfordulót követően a stabilizáció jelei figyelhetők meg: meglendült a növekedés, erősödik a működő tőke beáramlása, növekszik a belső fogyasztás, és látványos a piacgazdasági intézmény rendszer kialakulása is. Azonban az állam továbbra is kiemelkedően fontos szereplő maradt (erre oda kell figyelniünk).

A régió input oldalról ebben az időszakban is megmaradt fontos kereskedelmi partnernek: energiahordozó beszerzésünk döntő többsége a meglévő hálózaton keresztül innen volt legolcsóbban biztosítható (külkereskedelmi deficitünk jelentős része így itt keletkezik). Ez azonban egyoldalú függést jelent. A kiviteli, output oldalon a politika, sőt nyugodtan mondhatjuk ideológiának is, lényegesen beleszólt a folyamatokba: szinte minden, ami keleti „szovjet”-nek minősült, ezért a meglévő kapcsolatok is elhaltak. Az orosz és az ukrán reláció politikai okokból leértékelődött, pedig az ezredfordulót követően már nincs probléma a fizetőképességgel, és a számunkra két legfontosabb országban a gazdasági növekedés is felgyorsult (5-8%).

Az EU új szomszédságpolitikájában kiemelten foglalkozik a régióval, *Oroszország* külön fejezetet kapott. Az EU és benne Magyarország, támogatjuk Oroszország WTO csatlakozási törekvéseit, mert ez ugyan az orosz termékek egyszerűbb piaci megjelenését eredményezheti, de rákényszeríti az orosz felet a nemzetközi kereskedelem normatíváinak betartására. Azonban az elmúlt időszakban az EU–orosz kapcsolatok feszültséggel terheltek: részben az energiafüggőség tudatosodása miatt, de talán fontosabb, hogy néhány új tagállam (balti államok, Lengyelország) még nem rendezte politikai viszonyát Oroszországgal, és vitáikba bevonják az Európai Uniót (amely védőernyőként funkcionál ilyen esetekben). Ebben a helyzetben kiemelt fontosságú a jelenlegi kiegyensúlyozott (akár jónak is mondható) magyar-orosz politikai viszony. Ha tudatában vagyunk annak, hogy az orosz politika az „oszd meg és uralkodj” elvét használva most minket favorizál, akkor ezt a helyzetet a lehetőség határain belül saját érdekünkben kihasználhatjuk.

A bővülő piac egyre több terméket kíván, tehát lehetnek esélyeink ezeken a piacon. Célunk nem lehet az, hogy Oroszország ötödik legnagyobb szállítója legyünk (mint a nyolcvanas években a Szovjetunió voltunk), de ha a tizedik hely közelébe jutnánk az már jelentős exportot jelentene. Az orosz piacon ugyanis jól értékesíthető a magyar agrártermelési többlet (a hagyományos termékekből az EU-ban túltermelés van), de a fogyasztási cikk és a gyógyszerpiacon is jó esélyeink vannak. Az elmúlt években (2004–2006) igen jelentős értékesítés növekedést értünk el. Ebben kiemelt szerepe van a már említett jó politikai viszonyoknak, de nem elhanyagolható a kétoldalú tőkemozgások növekedésének kereskedelem generáló szerepe. Az OTP, MOL és Richter mellett egyre több közepes méretű magyar cég jelenik meg az orosz pia-

con: igaz ezek elsősorban az értékesítés növelését szolgálják, de az orosz piacon tevékenykedve sok új lehetőséget is feltárnak. (Ilyen a szolgáltatás export növelése.) Az orosz tőke magyarországi megjelenése is a kapcsolatrendszer erősödését mutatja: az orosz tőke részben hazánk EU csatlakozásának előnyeit akarja kihasználni, de gyakori a kölcsönös kereskedelem élénkítésének az igénye is (vagyis a hazánkban alapított cég magyar termékeket termel és szállít Oroszországba, de van olyan befektetés is, amely az orosz termékek magyarországi importját segíti). Az energiahor- dozók világpiaci árnövekedése miatt azonban nem csökken a magyar kereskedelmi hiány, tehát az export további növelésére lenne szükség.

Ukrajna a legnagyobb szomszédunk (valamivel több mint 46 milliós lakossággal), jelentős természeti erőforrásokkal és nagy belső piaccal. Az országban a rendszer- váltást követően igen nagy termelés és életszínvonal visszaesés volt megfigyelhető, azonban az ezredfordulót követően, jelentős ingadozásokkal ugyan, de beindult a növekedés, az életszínvonal javulás. Az ukrán belpolitikai problémák hátráltatják a növekedés kibontakozását, de a lakosság növekvő igényei már középtávon sem engedik, hogy a politika dominálja a gazdaságot. A magyar–ukrán kereskedelmi kap- csolatok erőteljes fejlődésbe kezdtek, és már kis magyar aktívum figyelhető meg. Kivitelünkben csekélyebb az agrártermékek aránya (ez növelhető), de növekvő a gépipari és feldolgozó ipari kivitel. A kapcsolatok fejlődésében jelentős szerepet játszik a magyar tőke ukrainai megjelenése (összességében 8-10. helyen vagyunk, de a Kárpátaljai régióban a magyar tőke az első). A politikai viták rendeződése után beindulhat egy extra gyors növekedés: jó lenne ebben nagy erővel részt vennünk. Támogatjuk Ukrajna euro-atlanti integrációs törekvéseit, benne a szabadkereske- delmi övezet létrehozását az EU-val, ill. az ország WTO csatlakozását is.

A régió hosszú távon fontos felvevő piac, ezért a kereskedelmi kapcsolatok bővíté- se érdekében kereskedelemfejlesztési akciókra van szükség. Ebben az állam jelentős szerepet vállalhat. Erősíteni kell az EXIMBANK és a MEHIB régióbeli szerepét, tá- mogatni a KKV-k piaci megjelenését (vásárokon való részvétel támogatása, marke- ting akciók szponzorálása, stb.) Kiemelt fontosságú a jó politikai kapcsolatok fennt- tartása, ebben a diplomácia játszhat komoly szerepet. De azt is látni kell, hogy azon hazai belpolitikai események, amelyek azonosítják a szovjet és az orosz felet, és a „minden, ami orosz rossz” elvet vallják, és ez ügyben tevékenykednek, nagyban hát- ráltathatják a beinduló pozitív folyamatokat.

B) Az ázsiai térség: Kína, India, az ASEAN országok, továbbá Japán és Dél-Korea

A felsorolt országok az elmúlt néhány évtizedben a világ leggyorsabb fejlődését valósították meg. Japán az ötvenes évek végétől a kilencvenes évek elejéig, Dél- Korea és az ASEAN országok a hetvenes évektől kis megingással napjainkig, Kína a nyolcvanas évektől, míg India a kilencvenes évek közepétől napjainkig nagyon gyors (8-10%) növekedést mutat fel. Gyors növekedésük húzóerejét jó lenne bizonyos mértékig nekünk is kihasználni.

A térség kereskedelmi jelentőségét növeli, hogy igen nagy a kereskedelmi defici- tünk a régióval (ez az EU egészére elmondható). Fontos megemlítenünk a bővülő tő- kemozgások jelentőségét is: egyre több ázsiai tőke jelenik meg hazánkban. Úgy vélem, hogy ezek meggyőzően bizonyítják a régió kiemelt kezelését, sőt felvetik, hogy az EU Ázsia-stratégiájára alapozva célszerű lenne egy magyar Ázsia stratégiát kialakítani, benne kiemelt figyelmet fordítva a megjelölt országokra. Az EU preferenciális megál-

lapodást kötött az ASEAN országokkal, aláírás közelben van a Dél-Koreával kötendő ipari szabadkereskedelmi megállapodás, Japán, Kína és India esetében a WTO multilaterális keretei biztosítják a külkereskedelem feltételrendszerét (ez azt jelenti, hogy Kína és India bizonyos termékekre GSP kedvezményt kaphat).

Japán és Dél-Korea viszonylatában meglevő kereskedelmi deficitünk lényeges csökkentésére kevés lehetőség van. Az országok lényegesen eltérő szokásai, fogyasztási kultúrája kevés magyar termék számára tartogat pozitív lehetőséget. Természetesen próbálkoznunk kell, de nem lehetünk túl optimisták. A két ország szerepe a működő tőke beáramlás szempontjából azonban kiemelkedő. Bár nem tartoznak a legnagyobb tőke exportőreink közé (megfigyelhető a tartózkodás, kivárvák a korábban betelepülők tapasztalatait), de a 8-12. helyen vannak a 1,5-2 Mrd EUR tőkével. Japán már a kilencvenes években megjelent, de a koreai tőke csak az ezredfordulót követően intenzifikálta jelenlétét. Mindkét ország esetében megfigyelhetjük, hogy a működő tőke teremt meg az export növelésük feltételét (pl. a Suzuki Magyarországra a motort és a sebességváltóművet napjainkig Japánból importálja). A jövőben viszonylatukban a legfejlettebb technika behozatalára, és a működő tőke vonzásra kell koncentrálni.

Az ASEAN-országok kiemelését az indokolja, hogy az EU is megkülönböztetetten foglalkozik a térséggel. Az ASEAN szabadkereskedelmi övezethez (AFTA) csatlakozóban van Kína is, sőt India és Dél-Korea is jelezte érdeklődését. Kialakulóban van tehát egy világgazdasági szempontból is jelentős új integráció, melynek tagjaival jelenleg még nem túl kiemelkedőek a kapcsolataink, de amelyre igenis oda kell figyelniünk. A régió nem a magyar termékek vásárlójaként lehet jelentős, hanem az olcsó alkatrész, részegység tőlük származó beszerzésével javíthatják a magyar vállalkozások versenyképességüket. A régió turisztikai szempontból is fontos: sok magyar választja célterületként.

Kína a világgazdaság harmadik legnagyobb termelője (az EU-t és az USA-t követően), második legnagyobb exportőre. Sőt 2006 őszén már az EU legnagyobb importpiaca (megelőzve az Egyesült Államokat). Az elmúlt 20 évben átlagos növekedése meghaladta a 10%-ot. Atalakulóban van exportszerkezete is: a hagyományosnak mondható könnyűipari termékek mellett arányában egyre jelentősebb a fejlett iparcikk kivitele. A világ lap-top termelésének 70-75%-a ott realizálódik, de a félvezetők, chipek gyártásának nagy része is. Kína a világ egyik legfontosabb befektetési célpontja lett, de az elmúlt néhány évben a kínai tőke is aktivizálódik (a saját régióján kívül Afrikában, Dél-Amerikában és Kelet-Közép-Európában). Kína továbbra is szocialista (ideológiáját tekintve marxista-leninista-maoista) országnak vallja magát, amely piacgazdaságot épít. Hazánk a rendszerváltás előtt, és azt követően is jó kapcsolatokat ápol az országgal, amely különösen 2003-tól nevezhető nagyon jónak.

Az EU Kína-stratégiáját a minden területre kiterjedő Partnerségi és Együttműködési Megállapodás szabályozza (ez adja a fő keretét a magyar kínai kapcsolatoknak is). Az EU érdekelt a kereskedelem fejlesztésében, de csökkenteni óhajtja jelentős deficitjét. Ennek érdekében mindent megtesz, hogy Kína jobban nyissa meg piacát (a WTO megállapodás fokozatos piacnyitást ír elő), másrészt azonban igyekszik kihasználni a működő tőke exportja révén az olcsó kínai munkaerő biztosította lehetőségeket.

Magyarország elsőrendű feladata, hogy a feltételek ismeretében kidolgozza saját Kína stratégiáját. Ebben építhetünk a jónak mondható politikai kapcsolatokra. A személyes kapcsolatok, ill. a hazánkban megtelepedett kínai populáció is segíthet a kapcsolatrendszer fejlesztésében. A Kína-stratégiát arra kell alapoznunk, hogy Kína világgazdasági szerepe tovább növekszik, vagyis a növekvő kínai importra szá-

míthatunk a jövőben. Magyarország összekötő, logisztikai kapocs lehet Kína és az EU között. Hazánk az EU tagja, viszonylag bőséges ismeretekkel az európai piacról. Magyarország, és benne Budapest a kínai termékek elosztó központja lehet (ezt úgy kell felfogni, mint egy kiállítási lehetőséget: bemutatják a kínai termékeket, nálunk köttetnek az üzletek [mert az európai kereskedők zöme nem szívesen hagyja el a kontinentst], majd innen osztják szét is ezeket). Ez a funkció (l. a kínai termékek kiállítása, szétosztása, elhelyezése) valahol mindenképpen létre fog jönni, a kínai termék offenzíva elől nem térhetünk ki, akkor már miért ne mi legyünk ez a központ? Ez jelentős kínai beruházásokat hozna az országba, munkahelyet teremtene akár több tízezer embernek is, és ez lehetőséget biztosít, hogy az ide látogató külföldi vásárlók megismerjék a magyar termék kínálatot is. Egy ilyen megoldásnak ugyan sok magyar vesztese is lenne, de ez csupán felgyorsítaná az ellehetetlenülését, mert az perspektivikusan nem kivédhető, ha saját maguk nem változnak meg.

A magyar kivitel növelésére kis mértékben az agrártermékeknél számíthatunk (de a hatalmas kínai piac számára nagyon kicsi az export volumen), de a tudásintenzív területeken is lehet keresnivalónk. Érdemes megemlíteni, hogy a kínai nyelvtudás egyre fontosabbá válik, ma az érvényesülhet jobban, aki valamennyire ismeri a nyelvet.

2007 szeptemberében kezdődött a „Magyar évad Kínában” rendezvénysorozat, amely Magyarországot kulturális és gazdasági bemutatását tűzte ki célul, amely elősegítheti a kapcsolatok erősítését.

India az elmúlt tíz évben indult el a nagyon gyors fejlődés útján. Fejlődési modellje az ázsiai modell, amely a nagy mennyiségben rendelkezésre álló, viszonylag képzett és olcsó munkaerőre épít. Ma már bő 200 millió ember van viszonylag jó anyagi lehetőségek között: fogyasztásuk alig marad el az európai polgárokétól, azonban annak szerkezete eltérő, de ez is változik, idomul a nemzetközi tendenciákhoz. Az ilyen méretű piacra már érdemes odafigyelni. Továbbá, Indiában fontos központi célkitűzés a munkahely-teremtés, vagyis nem feltétlenül a legfejlettebb, munkaerő takarékos technológiát akarják megvásárolni, hanem a közepes technológiai szintűt, amely munkahelyeket teremt. Van keresni valónk a termelési eszköz piacon való megjelenésben, azonban ehhez komoly állami támogatásra van szükség, és a politikai kapcsolatok elmélyítésére.

C) NAFTA országok, különösen az USA

Az észak-amerikai régió a világgazdaság egyik vezető központja. A NAFTA szabadkereskedelmi megállapodás a tagállamok (USA, Kanada, Mexikó) közötti kereskedelem intenzifikálását eredményezte. Az EU-nak sem a NAFTA-val, sem az USA-val nincs mindenre kiterjedő, kétoldalú megállapodása. Kapcsolataikat a WTO multilaterális megállapodásai szabályozzák. A világgazdaság két óriásának érdekes viszonya figyelhető meg. A Szovjetunió és a szocialista tábor megszűnését követően nem létezett tovább az az ellenségkép, amely évtizedeken keresztül meghatározta Nyugat-Európa és Észak-Amerika viszonyát. Mindkét régió új partner kapcsolatokat épített ki, és ebben a helyzetben a szembenállás (vetélkedés a piaci lehetőségekért) és az együttműködés (közös felelősség a világkereskedelem normális fejlődéséért) sajátos kettőssége határozta meg viszonyukat.

Hazánk számára a régió kereskedelmi, és működő tőke szempontból is jelentős. Kapcsolatainkban jelentős változást hozott az EU csatlakozás, mert mind az USA, mind Kanada megszüntette az addig nekünk biztosított preferenciális bánásmódot. A csatlakozás ellenben javította tőke szempontból a beruházási biztonságot.

Az *Egyesült Államok* a 6-7. legfontosabb kereskedelmi partnerünk (Európán kívül a legfontosabb). Tőkevonás szempontjából a rendszerváltást követően érkezett a legtöbb tőke (elsősorban ipari területre, főleg zöldmezős beruházásként), de a kilencvenes évek második felétől megtört ez a dinamika. Az elmúlt években főleg szolgáltatási téren figyelhetők meg új beruházások, melyek kevésbé fontosak a tőke mennyiségét tekintve, de jelentős munkahelyteremtő hatásuk van.

A kereskedelmi mérleg fő vonalaiban kiegyensúlyozott. A jövőben az export növelés érdekében a marketing-promóciót kell javítanunk. Állami támogatással kell az exportösztönzési tevékenységet néhány termékre központosítani. Lehetőségeink vannak: az EU a közelmúltban kötötte meg az USA-val az eredetvédelemmel kapcsolatos megállapodást, amely speciális védelmet biztosít a hungaricumoknak. Ezek promóciójának erősítésével (pl. tokaji aszú, pálinkák) növelhetnénk piaci részesedésünket. Kiemelt figyelmet kell fordítani a tőkevonzó képességünk prezentálására, és újra hozzánk csábítani az amerikai befektetőket. Érdemes lenne nagyobb figyelmet fordítani a magyar nemzetiségű lakosságra, és jobban bekapcsolni őket a kereskedelmi és tőkekapcsolatok fejlesztésébe.

Kanada esetében célunk a jelenlegi kereskedelmi pozíció megőrzése lehet, és a tőkevonás képességünk javítása. A magyar kisebbséggel való intenzívebb kapcsolattartás segítségével piaci pozícióink is javíthatók.

Mexikó esetében megemlítendő az EU és Mexikó közötti ipari szabadkereskedelmi megállapodás, amely 2007-től lépett egészében életbe, és a magyar-mexikói kapcsolatok fő keretét jelent. Elvileg ez jó lehetőségeket teremt a magyar export számára, de nem reménykedhetünk a kivitel jelentős növelésében, mert annak nagy része az USA tulajdonú multinacionális cégek mindkét országban jelen levő leányvállalatai között valósul meg.

D) A Balkán országai, amelyek potenciális közösségi tagok

A Balkán, mint régió, a délkelet-európai országok bővülő piacot jelentenek. Hosszú évek óta pozitív a kereskedelmi mérlegünk a régióval, ezért érdemi meg a kiemelt régió titulust. A Balkán országainak specifikuma, hogy rövid-közép távon az Unió tagjává válhatnak. Románia és Bulgária 2007-től tag, folynak a csatlakozási tárgyalások Horvátországgal és Törökországgal (őt is a régióhoz sorolom), többekkel társulási megállapodást írtak alá vagy éppen folynak a társulási tárgyalások. Az egy kivétel Szerbia, amellyel átmenetileg felfüggesztették a társulási tárgyalást, de úgy vélem, hogy a politikai helyzet javulását követően behozható az elmaradás.

Az átalakulásban levő országok jelentős erőfeszítéseket tesznek a piacgazdaság kialakítása érdekében, és bővítik kapcsolataikat a számukra is „kikötőt” ajánló Európai Unióval, ill. országaival. A földrajzi közelség meghatározó szerepet játszik kapcsolatainkban: mi vagyunk a Balkán kapuja az Unió irányába (és persze fordítva is). Ez fontos logisztikai lehetőség, amellyel akkor tudunk igazán élni, ha hazánk a régió infrastrukturális központjává válik.

A régió a magyar agrár termékek fontos, hagyományos felvevő piaca. A hagyományok még az Osztrák–Magyar Monarchiából erednek, de ezek a történelmi kapcsolatok újjá éledtek, ill. éleszthetők. A közelség, a szállítási költségek alacsony aránya is determinálja az agrárkivitel bővítését. Jó lenne nagyobb figyelmet fordítanunk a történelmi ipari kapcsolatok újjá élesztésének is (pl. partiumi együttműködés).

A kapcsolatok viszonylag új területe van megnyílóban a magyar tőke kivitel révén. A magyar tőke kedvelt területe a régió magyarok lakta része, de szinte minden or-

szágban jelen vagyunk, sőt többnyire a tíz legfontosabb befektető országba tartozunk (Törökország ebben kivételnek számít). Tőkeexportunk szempontjából Horvátország a legfontosabb (MOL, OTP és szállodaipari beruházások), de fontos célország Románia, Bulgária, Szerbia, Macedónia, Montenegró. (Albánia és Bosznia-Hercegovina még kevésbé érintett.) A tőke kivitel stratégiai jelentőségét mutatja, hogy szinte minden országba nőtt a magyar export a tőke kivitel követően.

A régióból a legfontosabb kereskedelmi partner *Románia*: a magyar export hatodik legjelentősebb felvevő piaca – kiemelkedően magas agrár exporttal. Piaci szempontból fontos Horvátország és Szerbia (a többi ország esetében még jelentős piaci lehetőségeink vannak). Szerbiára külön is érdemes odafigyelnünk: EU csatlakozásunk előtt szabadkereskedelmi megállapodás volt közöttünk érvénybe, amely a csatlakozásunkkal megszűnt. A szomszédság adta lehetőségeket addig kell forszírozni, és jól kihasználni, amíg nem EU tagok. A későbbiekre is elmondható, hogy azon országok lesznek előnyben a piacon, akik hamarabb ott voltak. A régióra kiemelt figyelmet kell fordítani a kereskedelem fejlesztési akciók és a beruházás ösztönzés terén. A kapcsolatok intenzifikálásának, a további lehetőségek kihasználásának feltétele a közlekedési infrastruktúra fejlesztése: ennek érdekében célszerű igénybe venni a közösségi támogatásokat lehetőségét is. Meg kell győzni a Közösséget, hogy a támogatások elosztásával is segíthetik a balkáni országok beépülését az európai országok gazdasági vérkeringésébe,

A régió kiemelt kezelését támasztja alá az a tény is, hogy kb. 2 milliós magyar kisebbség van a határos országokban. Ez a kapcsolattartásban nyelvi könnyebbséget jelent, tehát azon KKV-k is megjelenhetnek a piacon, amelyeknek nincsenek idegen nyelvet jól ismerő alkalmazottai. A kapcsolatok intenzív ápolása a határainkon belüli és kívüli magyarság közötti viszony fejlődését is segíti. Az EU által is támogatott határokon átnyúló projektek kiválóan megvalósíthatók a régióban.

A Balkán országaival a kapcsolat fejlesztése azért is perspektivikus, mert az EU-val való kapcsolataik fejlesztésében Magyarország speciális logisztikai szerepet is elvállalhat. Tranzitország jellegünk régen ismert, ez hosszú távon fenn is marad. Regionális logisztikai központtá válásunk azonban további előnyöket hordoz: a külföldi partnerek itt végzik (végeztetik) el a logisztikai tevékenységüket. Ez értéknövelő tevékenység, szolgáltatásexport. (Ez növeli a hazai termelők versenyképességét is, de munkahelyteremtő szerepe is fontos.) E szerep felvállalása azonban több feltételt is igényel: ezek közül csupán egyet emelek ki. Ez a Duna teljes hazai szakaszának oly átalakítása, hogy a Duna-Majna-Rajna hajózási vonal egészében használható legyen. Ez a Duna magyar szakaszának kotrását, rendszeres hajózási felülvizsgálatát igényli, de fontos szempont a kikötői infrastruktúra fejlesztés is. Ennek fontosságát két tényező is erősíti: egyrészt a vízi szállítás a legolcsóbb fuvarozási forma, másrészt ez a leginkább környezetbarát.

A súlypont képzés után megjegyzem, hogy célszerű lenne részletesebb, bővebb külgazdaság stratégiát készíteni, és azt tudatosítani a gazdaság szereplőivel (esetleg tanítani a nemzetközi gazdálkodási szakokon): a bővítés azt jelenti, hogy a 6-8 legfontosabb partner esetében országonként részletes stratégiát kidolgozni a piacszerzés érdekében. A legfontosabb prioritások megismerése, azok ismerete a gazdálkodói körben segítheti céljaink elérését. A fontosságban következő 22-24 országot prioritásként kell kezelni, és régióként stratégiát kidolgozni irányukba.

2. BEFEKTETÉSI POLITIKA

A magyar gazdaság hosszú távú versenyképességének kialakításában, a dinamikus fenntartható gazdasági növekedésnek alapfeltétele a külföldi működő tőke befektetések növelése. Ezért a magyar *befektetés-ösztönzési politika* célrendszerében az alapcél a hozzánk érkező külföldi működő tőke beáramlásának növelése, a tudásintenzív ágazatok fejlesztése, a területi koncentráció csökkentése, ill. a magyar tőke külföldi terjeszkedése révén a külkereskedelem bővítése. A bejövő külföldi tőke új munkahelyeket hozhat létre, erősíti a regionális kohéziót, és kiemelkedően fontos a szerepe a fizetési mérleg egyensúly javításában.

A külföldi működő tőke beáramlásának súlypontja a bér munkáról, majd az összeszerelő jellegű tevékenységekről áttevődött a nagyobb hozzáadott érték elérését lehetővé tevő területekre, így a kutatás-fejlesztésre, a szolgáltatásokra, miközben fennmaradtak a versenyelőnyök azokban a gép- és járműipari ágazatokban, ahol kiemelkedő szerepe van a szélesesen értelmezett gazdasági környezet minőségének.

A magyar befektetés-ösztönzési politika célja a magyar vállalatok számára történő külföldi partnerek keresése a következő szempontok alapján:¹

- Meglévő magyar vállalatok számára szakmai társtulajdonos keresése;
- Külföldi kockázatitőke-társaságoknak magyar cégek keresése,
- Magyar cégeknek külföldi kockázatitőke-társaságok felkutatása.

A fő és legdinamikusabban növekvő külföldi befektetői célcsoportot a *közepes méretű vállalatok* képezik. E vállalati kör kellő tőkeerővel rendelkezik külföldi működőtőke-befektetések végrehajtására, de a cégek ország-, azon belül helyismerete, kockázatviselő képessége sokkal kisebb, mint a leányvállalatokkal rendelkező nemzetközi nagyvállalatoké. Ezek a vállalatok sokkal nagyobb mértékben igényelnek információkat a befektetési környezetről, jobban rá vannak szorulva az állami befektetés-ösztönzés csatornáira, mint a nagyvállalatok.

2.1. Külföldi működőtőke-befektetések ösztönzése

A rendszerváltás időszakától kezdve természetes úton fejlődött a működő tőke beáramlása hazánkban. Eleinte a privatizáció volt a legjelentősebb tényezője, majd megjelentek a zöldmezős beruházások. Kisebb-nagyobb ingadozásokkal évi átlagban 3-4 Mrd EUR érkezett az országba. A '90-es években versenyelőnyt jelentett a régióban levő versenytársakkal szemben a piacgazdaságra való gyors átállás. De a magyar imázs az ezredfordulóra megkopott. Közép-európai versenytársaink kiélezett küzdelmet vívtak (vívnak) a külföldi tőkékért. Mindenki számára fontos céllá vált a tőke beáramlás bővítése, az országban megtermelt nyereség termelésbe való visszaforgatása. Ez utóbbi azért is fontos, mert a tőke elégedettségét mutató bizalmi indexként is felfogható.

A működőtőke-befektetések növelése érdekében röviden tekintsük át a beruházók céljait: a jövedelmezőség mellett a piacszerzés, a versenypozíció erősítése, a régiós piac ellátása, a beszállítói kapcsolatok javítása, a költség-hatékony termelés jelenik meg a külföldi vállalatok célrendszerében. Milyen feltételeket várnak el: a politikai és gazdasági stabilitást; a kiszámítható, korrekt szabályozó rendszert; a jó állapotú infrastruktúrát; az üzleti kultúra magas szintjét.

¹ Losonczi Miklós: *EU-tagság és hosszú távú fejlesztési súlyképzések Magyarországon*, Európai Tükör Műhelytanulmányok, 109. szám, 2006.

Hazánkban az EU-csatlakozást követően dinamikusan nőtt a tőkebeáramlás, de ebben az EU tagságon túl fontos szerepet játszott a korábbi dekonjunktúrát követő fellendülés, a működő tőke áramlás újbóli felerősödése.

Az EU csatlakozás eredménye, hogy számos befektetés-ösztönző eszköz, mint az adópolitikai kedvezmények, a vám-, és a támogatáspolitikai az EU Bizottság fenntartása alá került, ezért a tőkékért folytatott versenyben új fajta módszereket, eszközöket kellett alkalmazni, továbbá megnőtt a promóciós szervezetek (ITDH, EXIM-Bank, MEHIB) szerepe.

¹„A közösségi jogszabályoknak megfelelő fejlesztési adókedvezmény várható hatása a beruházásokra és a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességére a külföldi működőtőke-vonzásban meglehetősen ellentmondásos. Ez felső korlátot támaszt a társasági nyereségadó-kedvezménnyel szemben, mert a kedvezmény nagyságát a beruházott összeghez kapcsolja, annak meghatározott százalékában korlátozza. A konstrukció kétségtelen előnye az átláthatóság, az összehasonlíthatóság és bizonyos értelemben a versenysemlegesség. Az Európai Unió tagállamaiban ugyanaz a rendszer van érvényben, a feltételek átláthatók és összehasonlíthatók, a rendszer versenysemleges, mert nem tesz lehetővé diszkriminációt az EU-tagállamok között. A rendszer teljes mértékben összhangban van a közösségi versenyjog azon rendelkezésével, amelyek tiltják az egységes piacon folyó versenyt torzító eszközök, adók, adókedvezmények nyújtását. Megvalósult tehát a harmonizáció ebben a rendszerben.

A dolog természetéből adódóan a versenysemlegességből az is következik, hogy az egyes EU-tagállamok nem tehetnek szert versenyelőnyre egymás rovására az adókedvezmények szabályozása terén, azaz a szabályozási feltételek változtatásával nem ösztönözhetik a bel- és külföldi beruházásokat nemzeti eszközökkel. Ez a szabályozás tehát megszünteti a versenyt az egyes tagállamok között a beruházási adókedvezmények terén. Bár a szabályozás azonos az EU-ban, Magyarország azért van versenyhátrányban a többi új tagországgal szemben, mert a támogatható beruházások minimális értéke itt magasabb.

A fejlesztési adókedvezmény mértéke a beruházás nagyságával csökken, azaz meghatározott nagyságrendek átlépésével csökken az igénybe vehető támogatási intenzitás. E mögött a közösségi regionális politika ama feltételezése húzódik meg, amely szerint a kis és a közepes méretű vállalkozások képezik a gazdasági elmaradottság mérséklésének motorját, e cégek a harmonikus növekedés hordozói, következésképpen e cégek fejlődését célszerű ösztönözni. Ez azt jelenti, hogy a fejlesztési adókedvezmények rendszere nem vagy mérsékelten preferálja a nagyberuházásokat, amelyeket a dolog természetéből adódóan nagyvállalatok hajtanak végre. Ez egyrészt kedvező Magyarország szempontjából nemzetközi összehasonlításban, mert a világ vezető nagyvállalatai már itt vannak, ha meg kívánnak jelenni a környező országokban (például Romániában), akkor ezt csak kisebb mértékű adókedvezmény igénybe vételével tehetik meg. Másrészt viszont a fejlesztési adókedvezmények jelenlegi rendszerében Magyarország vonzereje csökken a nemzetközi nagyvállalatok telephelyválasztásában, legalább is az adókedvezmények tekintetében.

A fejlesztési adókedvezményeket a Közösség a regionális politika szolgálatába (is) állította, amelynek célja a különböző régiók fejlettségi szintjében megmutatkozó

¹ Losoncz Miklós: A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai c. MTA doktori értekezése alapján készült a következő néhány bekezdés a fejlesztési adókedvezményekről. A szerző szíves hozzájárulásával használom fel.

különbségek és a kedvezőtlen adottságú régiók elmaradottságának a csökkentése. Ebből az következik, hogy a közösségi fejlesztési adókedvezmények nem vagy a korábbi magyar rendszernél kevésbé alkalmasak a bel- és külföldi beruházások ösztönzésére az országos vagy a közösségi átlagnál dinamikusabban fejlődő régiókban. A beruházás-ösztönzés feltételei tehát romlanak a fejlettebb, dinamikus magyar régiókban a korábbihoz képest. Ha a beruházásokat meghatározó egyéb feltételeket átmenetileg figyelmen kívül hagyjuk vagy azonosaknak tekintjük, akkor Magyarország különböző támogatás-intenzitási mutatóval rendelkező régiói más EU-tagországok ugyanilyen mutatójú régióival versenyeznek.

A fejlesztési adókedvezmény további előnye, hogy a reálszférába történő beruházásokat ösztönzi. A rendszer lényegéből következik ugyanis az, hogy csak azok a vállalkozások vehetik igénybe és kaphatják meg, amelyek reáleszközökbe ruháznak be. A rendszer nem támogatja az adóoptimalizációt, azaz azt a törekvést, hogy a vállalati nyereséget a legalacsonyabb adókulcsú országokban mutassák ki különféle pénzügyi manőverekkel anélkül, hogy mindez érintené a reálszférát. Elsődleges a profitabilitás, mert csak az a vállalat élhet a kedvezménnyel, amely nyereséget termel.

Megállapítható, hogy a külföldi működőtőke-befektetések ösztönzésének magyarországi jogi és gazdaságpolitikai keretei kialakultak, az EU-csatlakozás nyomán összhangban vannak a közösségi jogszabályokkal. Az adott feltételrendszerben az EU-tagság követelményeit is figyelembe véve nemigen van mód olyan ösztönzők bevezetésére, amelyek ugrásszerű változást eredményezhetnének a külföldi működő tőke beáramlásában. A jövőben nem annyira a további kedvezmények, mint a javuló általános gazdasági környezet fogja vonzani a külföldi működő tőkét. Ezért szisztematikus építkezésre célszerű törekedni, sok olyan kis, de egy irányba mutató intézkedésre van szükség, amely nemcsak a működőtőke-import, hanem a hazai vállalatok környezeti feltételeit (beruházások és működés) javítja, továbbá elősegíti a különféle meglévő kedvezmények igénybe vételét és lehetőségek kiaknázását. Ilyen lehet az egyablakos ügyintézési rendszer megteremtése a külföldi befektetőknek, a zöldmezős beruházásokhoz szükséges engedélyek idő- és költségigényének csökkentése, kedvezőbb feltételek teremtése a kilépési stratégiákhoz (csőd- és felszámolási törvény), a magyar regionális intenzitási térkép határozottabb kommunikálása a külföldi befektetők körében, az iparüzési adó terheinek mérséklése stb.”

A kormányzati befektetés ösztönzés eszközrendszere – mint látható – lényegesen beszűkült. Mégis, mit tudunk ajánlani, ami megkülönböztet minket?

- A 16+4%-os társasági-adókulcs Európában alacsonynak mondható, bár a velünk együtt csatlakozó országok némelyikében van alacsonyabb kulcs is. A +4%-os szolidaritási adó K+F beruházási célra felhasználható. Ez a megoldás egyedi Európában, jól szolgálja azt a célkitűzést, hogy a tudásintenzív ágazatok fejlesztésére koncentráljunk.
- Egyéb pénzügyi támogatások az EU-szabályok alapján adhatók, pályázati rendszeren keresztül.
- A nemzetgazdasági szinten kiemelkedő beruházásokat egyedi kormánydöntéssel lehet támogatni. A nagy beruházások multiplikátor hatásai (munkahelyteremtés, infrastruktúra fejlődés, az ellátási színvonal javulása stb.) indokoltta és védhetővé teszik az állami támogatásokat, amely megnyilvánulhat telephely juttatásban, a telephely infrastruktúrájának kiépítésében, munkahely teremtési támogatásban stb.
- Az egyablakos ügyintézési rendszer megteremtése a külföldi befektetőknek.

- A zöldmezős beruházásokhoz szükséges engedélyek idő- és költségigényének csökkentése.
- Állami és helyi (önkormányzati) szinten is támogatási lehetőség a telephelyjuttatás, ill. annak kiépítése, mert ezt az EU nem szabályozza.
- Az ipari parkok rendszerének fejlesztése, ezek megismertetése a külföldiekkel.

A kormányzati befektetés-ösztönzés belföldi célcsoportjai a következők:¹

- Magyarországon működő olyan külföldi részesedésű vállalatok, amelyek magyar beszállítókat keresnek.
- Magyarországon működő olyan külföldi részesedésű vállalatok, amelyek megteremtett nyereségüket vagy annak egy részét itt kívánják újra befektetni.
- Külföldi szakmai vagy kockázati tőke-befektetőket kereső magyar vállalatok.
- Zöldmezős befektetésekhez külföldi partnert kereső önkormányzatok.
- Regionális gazdasági intézmények (ipari parkok, logisztikai központok, inkubátorházak, innovációs centrumok stb.).

Az uniós csatlakozás egy másik következménye, hogy az egységes szabályozás miatt a nagybefektetések mellett a korábban indokoltak miatt megnöttek az EU tagállamokból érkező KKV-k befektetései. Maga a csatlakozás ténye azonban nem növelte látványosan a tőke beáramlást. Az EU keleti, dél-keleti (balkáni) bővülése megerősíti hazánk piaci lehetőségeit, és az EU befektetők számára is kedvező terep vagyunk, mert nálunk már kiépültek a nyugati elvárásoknak megfelelő termelő kapacitások, az infrastruktúra európai szinten is közepes színvonalú, széles beszállítói kör áll rendelkezésre. A jövőben azonban fel kell készülnünk arra, hogy a tőke a végek felé fog tartani, tehát az újonnan csatlakozó balkáni országok olcsóbb munkaereje, piaca veszélyeket rejt, a tőke közvetlenül hozzájuk mehet. A versenyelőnyök megőrzése érdekében mind nemzetgazdasági, mind vállalati szinten ezért arra célszerű törekedni, hogy a reálbérek emelkedése legfeljebb a termelékenységnövekedés ütemét érje el.

2.2. Magyar tőke külföldön

A '90-es években még nem volt jelentős a magyar tőke export, azonban az ezredfordulót követően a magyar tőketulajdonosok is egyre több befektetést eszközöltek külföldön: 2007 őszéig több mint 8,5 Mrd EUR magyar tőke ment külföldre. Ezzel Magyarország vezet a régióban, mint tőkeexportőr. A régió egyes országaiban az ezredfordulót követően gyorsult a privatizáció, és ebben is részt vettek a hazai vállalatok. A tőkekivitel többsége néhány nagyvállalathoz kötődik (pl. MOL, OTP, Richter, Magyar Telecom – bár ez utóbbi többségi német tulajdonban van), amelyek regionális szerepre törnek. Az elmúlt években a KKV-k tőkekivitele is megnőtt, elsősorban a határon túli magyarok lakta területek irányába.

A magyar tőkeexport potenciális előnyökkel jár:

- A magyar gazdaságpolitika támogatja a hazai cégek regionális nemzetközi vállallattá válását, mert a terjeszkedés intenzívebbé teszi a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatokat, lehetővé teszi a magyar kivitelt növelését. A célszágok piaci közvetlenül elérhetővé válnak az üzleti pozíciók javulásával.
- A hazai költségszint növekedés a termelés kihelyezésre kényszeríti a vállalatokat, és a magas bérigényű termelést alacsonyabb bérszínvonalú országba helyezik át. Ez versenyképességet javít.

¹ Losonczi Miklós alapján.

- Új piaci lehetőségek nyílnak meg (értékesítés növelés), és a hatékonysági, tőke-megtérülési mutatók is javulnak.
- A határokon átnyúló vállalatközi kooperáció fejlesztése mindkét oldal szereplőinek segítség.
- Javítja a határainkon túl élő magyar nemzetiség gazdasági lehetőségeit is.
- A KKV-k számára növekedési lehetőséget biztosít.

A fő befektetési célpontok közvetlen régióinkban találhatóak: Szlovákia, Horvátország, Románia, Bulgária, Macedónia, Ukrajna, Oroszország, de irányul tőke az EU fejlettebb tagországaiba is (pl. Hollandia). A magyar vállalatok terjeszkedési iránya Kelet-Európa, és Dél-kelet Európa, vagyis Európa kevésbé fejlett területei, amelyek kevésbé vonzóak a fejlett országok befektetői között, de akik mentalitását mi jól értjük, ismerjük. Az EU potenciális bővítési területének tekintett balkáni országokban most zajlik a privatizáció, amely a tőkeexportórré lett magyar vállalatoknak lehetőséget ad a pozíciószerzésre. Szükségszerű a magyar diplomácia támogatása is, hogy sikerrel szerepeljünk a privatizációs pályázatokon.

A magyar tőkeexport összességében jól segíti külgazdasági céljaink teljesülését ezért feltétlenül támogatandó. A gazdaságdiplomácia is segíthet a partner kapcsolatok kialakításában, az információszolgáltatásban, az akadályok felszámolásában.

3. A KÜLGAZDASÁGI ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉSI LEHETŐSÉGEINK – GAZDASÁGDIPLOMÁCIA

A magyar diplomácia egyik fő feladata a magyar üzleti, gazdasági érdekek érvényesüléséhez való aktív hozzájárulás. A gazdaságdiplomácia is segíthet a partner kapcsolatok kialakításában, az információszolgáltatásban, az akadályok felszámolásában, az érdekérvényesítő képesség javításában.

Gazdaságdiplomáciai teendőink során kiemelt figyelmet kell fordítanunk:

- a nemzetközi és az integrációs szervezetekkel folytatott diplomáciára;
- a fejlődő világ országaira, ill. a keleti (volt szocialista) országokkal folytatott kapcsolatokra;
- a növekvő magyar tőkeexport diplomáciai támogatására.

A gazdaságdiplomácia kiemelt feladata a gazdasági érdekképviselés, a lobbizás, a hazánkban befektetni kívánók bizalmának javítása, új befektetések Magyarországra vonzása, továbbá a magyar befektetők külföldi megjelenésének diplomáciai támogatása.

A nemzetközi gazdasági, kereskedelmi és pénzügyi szervezetek vonatkozásában az EU csatlakozás megváltoztatta eddigi mozgásterünket. A nemzetközi szervezetek egy részében már az EU képvisel minket (pl. WTO, bár a tárgyalási folyamatban mi is részt veszünk), de EU tagságunk együttműködésre készítet minket azon szervezetekben is, ahol formálisan megmaradt az önállóságunk (pl. IMF, IBRD). Az integrációs szervezetekkel folytatott diplomáciára is jellemző, hogy gazdasági téren az EU vette át mind a tárgyalási, mind a megállapodási jogköröket.

Kiemelt figyelmet érdemel éppen ezért az EU diplomáciánk. A tagállamokból az EU mélyülése következtében egyre több funkció kerül át az EU központjába, Brüsszelbe. Vagyis gazdaságdiplomáciánk legfontosabb központja Brüsszel: mind a Közösségen belüli lobbizás, mind a magyar érdekek képviselése legjobban ott valósítható meg. A tagállamok fővárosaiban, gazdasági központjaiban az általános diplomáciai tevékenység csökkenő tendenciája mellett a gazdaságdiplomácia helyi erősö-

dése figyelhető meg. Fel kell tárnai az adott ország, régió specifikumait, a potenciális magyar lehetőségeket, segíteni a partnerkapcsolatok alakulását.

A fejlődő világ országaival, ill. a keleti (volt szocialista) országokkal folytatott kapcsolatokban fontos tényező, hogy a gazdaságdiplomácia része legyen a felső szintű párbeszédnek. Ezekben a piacokon ugyanis nagyobb az állami szerepvállalás jelentősége, ezért a sikeresebbek lehetünk, ha diplomáciai támogatással próbálunk eredményt elérni. Minél keletebbre megyünk, annál nagyobb a diplomácia, ill. a gazdaságdiplomácia szerepe a gazdasági kapcsolatokban. Ezekben a piacokon az állam által támogatott exportfejlesztési eszközök használata is fontos tényező, tehát nagyon oda kell figyelni az egyes országokban szervezett vásárokon levő nemzeti jelenlétnek (pl. a nemzeti pavilon meglétének), a vállalatok kormányzati támogatására, a hitelben való vásárlás feltételeinek megteremtésére. Vélhetően segítené a kapcsolatépítést, ha a legfontosabb országok esetében kormány megbízott (kormánybiztos) koordinálná a kapcsolatokat (a vizsgált országcsoportban ez egyértelmű bizonyítéka lenne az állami támogatásnak, és részbeni felügyeletnek).

A magyar gazdaságdiplomáciának nincsenek komoly hagyományai és kevés az ereje is a magyar vállalatok érdekeinek külföldi képviselőit. Egyre jobban kezd azonban kialakulni a kapcsolat a magyar külgazdasági diplomácia és a terjeszkedni kívánó vállalatok között. A diplomácia felső szinten kezdi megérteni saját fontosságát e téren, ill. a diplomáciai testületekben dolgozók gazdasági affinitása is növekszik. Az elmúlt évek tapasztalata azt mutatja, hogy a diplomácián belül felismerték a gazdaságdiplomácia növekvő jelentőségét, és így a kormányzat is egyre jobban figyel a cégek külföldi gazdasági tevékenységére.

A növekvő magyar tőkeexport diplomáciai támogatása kiemelt fontosságú feladat, amely a helyi magyar külképviseletek segítségét igényli. A segítség lehet információ az adott országbeli politikai, gazdasági helyzetről; biztosíthatják a részvételt helyi, regionális szakmai fórumokon, szakkiallításokon, vásárokon; tájékoztatást adhatnak állami szervekről, potenciális ügyfelekről stb.

A kulturális, illetve a sajtó (média), TÉT (tudományos és technikai) és a gazdasági diplomácia együttműködése javítja a gazdaságdiplomácia hatékonyságát. Ezt a tényt erősíti a Franciaországban, Olaszországban és Nagy-Britanniában már lebonyolított magyar évad (és remélhetően fogja erősíteni Kínában).

Összefoglalásul: a '90-es évek társadalmi-politikai változásai (politikai rendszerváltás, gazdasági modellváltás, külgazdasági reorientáció) új helyzetet teremtettek a magyar gazdaság- és külgazdaság-politika számára. A politikai és gazdasági vezetés felismerte, hogy azt a szükségszerűséget, hogy egy kis, nyitott gazdaságú országnak mindig alkalmazkodni kell a földrajzilag közel levő nagy országokhoz (integrációkhoz), kapcsolódni fejlődésükhöz, tudván hogy az egymásrataltságot aszimmetrikus. Külgazdaság-stratégiai szempontból egyértelmű, hogy a gazdaság fejlődése csak exportorientáltan valósulhat meg. Bebizonyosodott, hogy számunkra az egyetlen dinamizáló centrum a fejlett Nyugat-Európa, nevezetesen az Európai Unió lehet. Csatlakozásunk az integrációhoz, pozitív és negatív hatásokkal is jár. Pozitív eredmény, hogy a külgazdasági mozgástér nemzeti szűkülése ellenére a közösség tagjaként bővülnek lehetőségeink, a kivétel dinamikusan nő, ami munkahelyteremtésre is alkalmas lehet, ill. az integrációhoz tartozás ösztönözheti a külföldi befektetőket. Negatív következmény lehet, hogy ellenőrizhetetlen folyamatok indulnak be, gyorsabban bővíthet az import, a verseny növekedése nemkívánatos feszültségeket eredményezhet.

Úgy tűnik, Kelet-Európában, benne hazánkban előbb a hátrányok mutatkoznak. Éppen ezért fel kell tární az integrálódástól rövid-közép-hosszú távon várt előnyöket és hátrányokat, a számszerűsíthető nyereséget és költséget. Csak így kerülhetjük el, hogy a várakozásaikban rövid távon csalódó vállalatok és közvélemény ne válják az integráció gátjává, mielőtt a hosszú távú előnyök megjelenhetnének.

IRODALOMJEGYZÉK

- ANTALÓCZY K. – SASS M.: *A külföldi működő tőke befektetések regionális elhelyezkedése és gazdasági hatásai Magyarországon*, Közgazdasági Szemle, 2005 május, pp. 494–520.
- BOTOS BALÁZS: *Fények és árnyak a magyar külkereskedelemben*, Gazdaság és társadalom, 2006/1–2.
- BLAHÓ A. – PRANDLER Á.: *Nemzetközi szervezetek és intézmények*. Aula Kiadó, Budapest, 2006.
- KÁDÁR BÉLA: *A külgazdasági feltételekről*, Európai Tükör, 2005. január
- KATONA KLÁRA: *A magyarországi tőkeimportot befolyásoló tényezők újraértelmezése*, Közgazdasági Szemle, 2006. november, pp. 986–1001.
- KOZMA FERENC: *Magyarország világgazdasági illeszkedésének stratégiája*, Aula Kiadó, Budapest, 2003.
- KOZMA FERENC: *Külgazdasági stratégia*, Aula Kiadó, Budapest, 2001.
- LOSONCZ MIKLÓS: *EU-tagság és hosszú távú fejlesztési súlyképzések Magyarországon*, Európai Tükör Műhelytanulmányok, 109. szám, 2006.
- LOSONCZ MIKLÓS: *A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai* (MTA doktori értekezés), Trimester Kiadó, Tatabánya, 2007.
- MAJOROS PÁL: *Magyarország a világkereskedelemben*, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1999.
- MAJOROS PÁL: *Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia*, Külgazdaság, 1995/9, pp.30–44.
- PRÁGER LÁSZLÓ: *Európából a bővülő Európába*, Aula Kiadó, Budapest, 2000.
- PRÁGER LÁSZLÓ: *A világ(gazdaság) és Magyarország a XXI. század elején*, Unió Kiadó, Budapest, 2003.
- Világ gazdaság, 2005. augusztus 4. Külgazdasági stratégia, p. 19.

INFRASTRUKTÚRÁK NEMZETKÖZI ÖSSZEHAISONLÍTÓ VIZSGÁLATA¹

54 országot átfogó, az 1990. és 2000. évekre vonatkozó nemzetközi vizsgálatot nem az infrastruktúra egészére terjesztjük ki,² csupán öt infrastrukturális területre nézve mutatjuk be az országok infrastrukturális fejlettségének színvonalát, nemzetközi rangsorban elfoglalt helyzetét, a vizsgált évtizedben bekövetkezett országonkénti változásokat, helycseréket. A vizsgált öt infrastrukturális terület a következő:

1. Közlekedés
2. Informatika-távközlés
3. Oktatás és kultúra
4. Egészségügy
5. Környezeti állapot

Az öt infrastrukturális terület színvonalának meghatározását összesen 49, jórészt naturális gazdasági mutató nemzetközi statisztikákban fellelhető országonkénti alapadatainak összegyűjtésével és felhasználásával végeztük.

Az országok infrastrukturális fejlettsége relatív szintjének mérőszáma a pontszám. Minden egyes naturális mutatónak az összehasonlítás évében ténylegesen előforduló legmagasabb tényértékét tekintjük száznak, és ehhez viszonyítva kapjuk meg más országok naturális mutatóinak a pontszámait 0 és 100 között. A további-

* MTA Világgazdasági Kutatóintézet, tudományos főmunkatárs; BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia Tanszék, főiskolai adjunktus.

¹ A cikk az Ehrlich Évával közösen végzett kutatás alapján készült. A kutatáshoz felhasznált adatok a megjelölt Ehrlich-Szigetvári (2005) forrásban megtalálhatók. A vizsgálat frissítése a 2005-ös adatokkal folyamatban van, az ezek alapján levonható új következtetések publikálása a közeljövőben várható.

² Erre már csak azért sem kerülhet sor, mert nem minden infrastrukturális területre vonatkozóan állnak rendelkezésre megbízható, egymással összehasonlítható nemzetközi statisztikai adatok.

akban egy-egy ország relatív szintmutatóját e pontszámok számtani átlaga adja. A százpontos relatív színvonal-érték olyan fiktív országot jelent, amely minden natúrális mutató tekintetében a valóban előforduló legmagasabb értékkel rendelkezik. Egy-egy ország pontszáma tehát az ország infrastrukturális színvonalát e fiktív országhoz viszonyítva százalékban fejezi ki. A pontszámok elsődleges rendeltetése az ország infrastrukturális színvonal-arányainak a meghatározása. Emellett a relatív színvonalak változása is nyomon követhető: a pontszámokban beállott változásokból kitetszik, hogy két vagy több időszak között bármely két (vagy több) ország infrastrukturális színvonala közeledett vagy távolodott-e egymástól, valamely ország megelőzte-e a másikat. Az alkalmazott módszer természetéből következik, hogy a pontszámok egy-egy ország önmagához mért infrastrukturális fejlődésének dinamikus jellemzésére csak közvetve alkalmas.

Az infrastruktúra egésze (azaz a vizsgált öt infrastrukturális terület átlagos) *fejlettségének nemzetközi élvonalát* 2000-ben Svédország, Svájc, Japán és Dánia nyitja, a sort Luxemburg és az USA (6. hely) folytatja, majd a sorban (pontszámaik szerint) az EU-tagországok következnek. A nemzetközi sor utolsó tagjai Törökország, Dél-Afrika, Egyiptom és India.

A vizsgált évtizedben a *piacgazdaságok* relatív infrastrukturális színvonala közötti mennyiségi különbségek – általunk csak nagyon korlátozottan mérhető, egymástól jelentősen különböző minőségi jegyekkel – követték a korábbi tendenciát: a tárgyalt 10 év alatt a *színvonal-közeledés, színvonal-kiegyenlítődésként folytatódott*.

Lényegesek az átrendeződések a piacgazdaságok¹ infrastrukturájának relatív színvonalában, ennek megfelelően az országok közötti sorrendben. Figyelemreméltó új jelenség, hogy a két kis szigetország: Ciprus és Málta egy évtized alatt majd minden infrastrukturális területen a nemzetközi élbolyba került. Folytatódott az észak-európai országok többségének előre jutása a rangsorban. Javult tovább Svájc és Japán helye is az infrastruktúra egészében és különösen az informatikában-távközlésben és az egészségügyben. A gazdaságilag legfejlettebb USA infrastrukturális fejlettsége a rangsorban visszaesett: első helyét csupán az informatikában-távközlésben tartotta meg, miközben a humán infrastruktúra területein (az oktatásban, az egészségügyben és a környezetvédelemben) jóval hátrább került a nemzetközi mezőnyben.

Végül néhány szót kell ejtenünk a nemzetközi vizsgálatunkban szereplő öt infrastrukturális terület egymáshoz viszonyított *relatív színvonala különbségeinek jellegzetességéről a piacgazdaságokban*.²

Először a piacgazdaságok néhány csoportjára majd országaira nézve is a legfejlettebb és legkevésbé fejlett infrastrukturális területeket és különbségeiket tárgyaljuk.

A piacgazdaságok országcsoportjainak adataiból kiderül, hogy a közepesen fejlett, illetve fejlett piacgazdaságokban a különböző infrastrukturális területek egymáshoz viszonyított színvonala többé-kevésbé *kiegyenlített*. E mutató az USA-ban 1990-ben

¹ A tanulmányban a volt szocialista tömb országait rendszerváltó országokként jelöljük, a többi országra való hivatkozáskor a piacgazdaság elnevezést használjuk. Kína kategorizálása problematikus lehet, egyes összesítések esetében nem szerepel (de a lényegi mondanivalót ez egy esetben sem befolyásolja).

² A relatív különbségek mérőszáma a legnagyobb és a legalacsonyabb pontszámú infrastrukturális területek pontszámainak hányadosa. Ha e mutató értéke kicsi, akkor az ország infrastrukturális területeinek relatív színvonala kiegyenlített, ha nagy, akkor a vizsgált öt terület kiegyenlítetlen fejlettségű.

és 2000-ben szinte egyenlően 2,3, 2,4, Japánban 1,7, az EU 15 tagországainak átlagában 1,8 és 1,9, ezen belül a három mediterrán tagországban (Portugália, Spanyolország, Görögország) ugyancsak 2,3, illetve 2,2 nagyságrendű volt. A gyorsan fejlődő, délkelet-ázsiai, gazdaságilag fejlettebb országcsoportnál (Hong-Kong, Szingapúr és Korea) a relatív színvonalkülönbség szintén kicsi, 1990-ben 2,2, 2000-ben kissé nagyobb 2,7 nagyságrendű volt. Természetszerűen szignifikánsan nagyobb az infrastruktúrális területek közötti *kiegyenlítetlenség, színvonal-különbség* a gyorsan fejlődő, de még kevésbé fejlett délkelet-ázsiai országcsoportban (Malajzia, Thaiföld, Indonézia) 1990-ben 5,1 2000-ben pedig 4,4 nagyságrendű.

A két szélső terület pontszámainak arányát vizsgálva kirajzolódik a fejlett és fejletlen piacgazdaságok közötti különbség. Míg a fejlett országok között elvétve találkozzunk a háromszorost meghaladó különbséggel, a fejlődők esetében az ennél kisebb arány a kivétel és előfordul 5-6, sőt India esetében 8-szoros különbség is.

A legfejlettebb terület a gazdaságilag fejlett országok egyre nagyobb számában az oktatás-kultúra, illetve az informatika-távközlés, a fejlődők esetében inkább dominál az egészségügy, illetve a környezeti állapotot tükröző mutatók, bár 2000-ben már ez utóbbinál is megjelent az oktatás-kultúra ágazata.

A legkevesbé fejlett terület a fejlett országok esetében a közlekedés mellett elsősorban a környezet területe volt. E két területen kívül csak az informatika-távközlés került ebbe a kategóriába, mégpedig 1990-ben Portugália, Görögország, Spanyolország és Olaszország, azaz az EU 4 mediterrán országa. A fejlődőknél a közlekedés mellett az informatika-távközlés volt a legkevesbé fejlett terület, igaz, 1990-hez képest 2000-ben már jóval alacsonyabb arányban fordult ez elő.

VÁLTOZÁSOK ÉS ÁTRENDZŐDÉSEK A RENDSZERVÁLTÓ ORSZÁGOK INFRASTRUKTÚRÁINAK RELATÍV SZÍNVONALÁBAN

Az 1. táblázatban mutatjuk be, hogy a vizsgált évtizedben a 14 rendszerváltó ország hol helyezkedett el az 54 ország nemzetközi rangsorában az infrastruktúra egészét, továbbá egyenként az öt infrastruktúrális területet illetően. A 2. táblázat e 14 ország infrastruktúrális területeinek relatív színvonal-mutatóit, azaz pontszámait tekinti át a vizsgált időszakban. A 2. táblázatban szereplő pontszámok alakulása és nagyságrendjei a vizsgált infrastruktúrális területeken *relatív értelemben bekövetkezett* (pontszámnövekedés esetében) fejlődésről, (pontszámcsökkenés esetében) visszaesésről, illetve (változatlanlás esetében) az adott terület *relatív stagnálásáról* tanúskodnak.

A változásokat, átrendeződéseket az elmúlt évtizedben egyfelől a rangsort, másfelől a relatív színvonal-mutatókat (pontszámokat) illetően az infrastruktúra egészére és az egyes területekre nézve tekintjük át.

1. A nemzetközi rangsort tekintve az infrastruktúra egészében

- 3 ország (Románia 5, Lengyelország 4 és Bulgária 2 hellyel) *előbbre került*.
- 4 ország helye (Észtország, Magyarország, Szlovákia és Horvátország) változatlan maradt, mivel infrastruktúrájuk egésze relatív fejlettségének elhelyezkedése a vizsgált területek átlagában a legfejlettebb nemzetközi standardhoz viszonyítva *nem módosult*. Így – azaz viszonylagos értelemben *stagnálásról* beszélhetünk. Végül

- *7 ország, azaz a rendszerváltó országok közel fele* (Szlovénia, Csehország, Lettország, Litvánia, Oroszország, Ukrajna és Jugoszlávia) a vizsgált évtizedben *hátrább sorolt a nemzetközi rangsorban.*

A változások az infrastruktúra egészségének pontszámaiban arra utalnak, hogy *a piacgazdaságoknál említett színvonal-kiegyenlítőds az átalakulás periódusában észlelt recesszió ellenére a rendszerváltó országokra is jellemző volt.* Ezt jelzi, hogy az infrastruktúra egészségének pontszámai 1990 és 2000 között

- *9 rendszerváltó országnál* (Szlovénia, Csehország, a 3 balti ország, Magyarország, Szlovákia, Lengyelország és Románia) érzékelhetően, *5 pontot meghaladó mértékben növekedtek;*
- *4 további országnál* (Horvátország, Bulgária, Oroszország és Jugoszlávia) ugyan csupán *kisebb mértékben, de szintén emelkedtek;*
- csupán egyetlen ország (*Ukrajna*) esetén figyelhető meg a pontszám *csökkenése.*

A pontszámok emelkedése természetesen az adott ország infrastrukturális fejlődésére utal. A pontszámok növekedése azonban csak akkor javítja az adott ország nemzetközi rangsorban elfoglalt helyét, ha a fejlődés mértéke nagyobb, mint a vizsgálatban szereplő országok többségéé.

2.A változások, átrendeződések a vizsgált infrastrukturális területek nemzetközi mezőnyében és azok pontszámaiban

1. *A közlekedés területén csupán 3 rendszerváltó ország* (Szlovénia 5 hellyel, Horvátország és Bulgária 4-4 hellyel) *került előbbre* a nemzetközi rangsorban. A további *11 ország* (Csehország 11, Litvánia és Jugoszlávia 6, Szlovákia és Oroszország 5, Lettország 4, Magyarország és Ukrajna 3, Észtország és Románia 2, végül Lengyelország 1 hellyel) *hátrább sorolt.*

A közlekedés pontszámait illetően a 15 országból 5 országnál (Szlovénia, Észtország, Lengyelország, Horvátország és Bulgária) a nemzetközi standardhoz való *piciny közeledés* figyelhető meg, *5 ország* (Csehország, Lettország, Magyarország, Oroszország és Románia) *pontszámai lényegében nem változtak,* ezeknél tehát a *közlekedés fejlődése megrekedt,* végül *4 ország* (Litvánia, Szlovákia, Ukrajna és Jugoszlávia) *közlekedési szint-mutatója visszaesett,* ezeknél a pontszám az 1990-es évben magasabb volt, mint 10 évvel később.

2. *Az informatika-távközlés az a terület, amelyen a posztszocialista országok többségében a legnagyobb volt a fejlődés, az előretörés.* Az elmúlt évtizedben *9 ország lépett előre* (Csehország és Szlovákia 12, Észtország 11, Litvánia 10, Románia 7, Lengyelország 3, Horvátország 2, végül Szlovénia és Magyarország 1-1 hellyel) *a nemzetközi mezőnyben.*

E terület pontszámai minden rendszerváltó ország esetében növekedtek, természetesen különböző nagyságrendekben:

27-20 közötti pontszámmal emelkedett 4 országnál (Csehország, Észtország, Szlovénia és Magyarország),

19-15 közötti pontszámmal további 4 országnál (Szlovákia, Litvánia, Lettország és Horvátország),

14 pontszámmal 2 ország (Lengyelország és Románia),

8-4 pontszámmal pedig 4 ország (Bulgária, Jugoszlávia (azaz Szerbia és Montenegró), Oroszország és Ukrajna) esetében.

3. *Az oktatás-kultúra területén a rendszerváltó országok többsége, konkrétan 9 ország* (Ukrajna 22, Litvánia 9, Csehország és Lettország 7, Horvátország 6, Szlo-

vénia, Bulgária és Jugoszlávia 5, Szlovákia pedig 3 hellyel) *hátrább került a nemzetközi mezőnyben és csak 5 ország* (Lengyelország 7, Oroszország 5, Észtország 2, Magyarország, Románia 1 hellyel) *relatív helyzete javult.*

E területen 12 ország pontszáma növekedett, ami a szóban forgó országokban az oktatás-kultúra szerény előrehaladására utal. Az egyetlen ország Jugoszlávia, ahol ezt a területet a stagnálás jellemezte: az általunk vizsgált időszakban a háború miatt itt sok iskola, egyetem, kulturális központ működése szűnt meg. Ukrajna helyzete ezen a területen még rosszabb: a pontszámok az elmúlt évtized jelentős visszafejlődéséről tanúskodnak.

4. *Az egészségügynél a rendszerváltó országok mintegy fele, 6 ország* (Csehország 11, Szlovákia és Szlovénia 6, Magyarország és Románia 2, Lengyelország pedig 1 hellyel) került *előbbre* a nemzetközi rangsorban, miközben a *többi 8 ország* (Ukrajna 21, Lettország 9, Észtország és Horvátország 6, Bulgária és Jugoszlávia 5, Oroszország 3 és Litvánia 2 hellyel) *pozíciója romlott.*

Az egészségügy pontszámai 11 országnál (Lettország, Észtország, Litvánia, Magyarország, Lengyelország, Horvátország, Bulgária, Oroszország, Románia, Ukrajna és Jugoszlávia) jeleznek különböző mértékű csökkenést, azaz *relatív visszafejlődést, 3 országnál* (Szlovénia, Csehország és Szlovákia) a pontszám *növekedett.*

5. *A környezeti állapot 7 ország* (Lettország 19, Litvánia 18, Jugoszlávia 12, Szlovákia és Észtország 11, Bulgária 10, Románia 1 hellyel) helye – *jelentősnek tűnő fejlődés folytán – előbbre került, Lengyelország helye nem változott, 6 ország* pedig (Oroszország 17, Csehország 7, Szlovénia és Ukrajna 2, Magyarország és Horvátország 1-1 hellyel) *hátrébb került* a nemzetközi mezőnyben.

A környezetvédelem pontszámai 11 ország esetében kis mértékekben *növekedtek*, ami e területen is a *fejlődést* jelzi, viszont *3 országban* (Csehország, Oroszország és Ukrajna) a pontszámok csökkenése *visszaesésre utal.*

Az egyes területek áttekintése megerősíti azt, amit az infrastruktúra egészét illetően a helyezések és a pontszámok alapján az előbb rögzítettünk. Az infrastrukturális fejlettségnek az idő előrehaladása folyamatában észlelhető *kiegyenlítődése* (a fejlettség különbségeinek csökkenése) az azt kísérő *erőteljes recesszió ellenére* a rendszerváltó országokra is és az átalakulás 10 évében is *jellemzőnek bizonyult. Erre utal a mind az öt infrastruktúrára jellemző kép: a rendszerváltó országok nemzetközi rangsorban elfoglalt helyének változása jóval kedvezőtlenebb tendenciát mutat, mint amit a relatív fejlettség színvonalát jelző pontszámoknak a vizsgált 10 év alatt bekövetkezett alakulása kifejez. Jellemző, hogy a rangsorban elfoglalt hely abban az esetben is hátrább kerül, ha a pontszámnál növekedés észlelhető.*

3. Hol volt országunk a rendszerváltás kezdetekor és hol van most a piacgazdaságok, illetve a rendszerváltó országok között?

A 3. táblázat bemutatja Magyarország nemzetközi mezőnyben elfoglalt helyét a vizsgált piacgazdaságok és a rendszerváltó országok között.

A 3. táblázat adataiból látható, hogy *Magyarország az elmúlt évtizedben az infrastruktúra egészét tekintve megtartotta mind a piacgazdaságok, mind a rendszerváltó országok közötti helyét.* E táblázatból azonban az is kitűnik, hogy a vizsgált évtizedben az ország az *informatika-távközlés és a környezeti állapot területén jutott előre* a piacgazdaságok sorrendjében, *a többi területen romlott helye a rangsorban: négy infrastrukturális területen kettő hellyel hátrább került.*

3. táblázat
Magyarország piacgazdaságok és rendszerváltó országok közötti helye
a nemzetközi mezőnyben 1990-ben és 2000-ben

A vizsgált infrastrukturális területek	Magyarország helye az adott infrastrukturális területen elért pontszámai szerint*			
	a 39 piacgazdasághoz viszonyítva		a 14 rendszerváltó ország között	
	1990	2000	1990	2000
Infrastruktúra egész	29	29	6	6
Közlekedés	24	26	9	9
Informatika-távközlés	32	29	2	4
Oktatás-kultúra	20	22	6	3
Egészségügy	26	28	9	7
Környezetvédelem	32	31	9	12

Eltérő Magyarország rendszerváltó országok között elfoglalt helyének alakulása. Éppen az informatika-távközlés és a környezeti állapot az a terület, ahol a magyar pozíció két, illetve három hellyel romlott. Az ország megőrizte helyét a közlekedés ágazatában és a két humán infrastruktúra területén (egészségügy, oktatás-kultúra) két, illetve három hellyel előbbre került.

Az informatikában-távközlésben ugyan Magyarország – mint bemutattuk – három hellyel előbbre lépett a piacgazdaságok sorrendjében, a rendszerváltó országokkal összevetve azonban hátrébb szorult a mezőnyben. Magyarország fejlődése e területen az évtized első felében és a megelőző néhány évben (1987 és 1995 között) rendkívül gyors volt, az évtized második felében azonban lelassult. Alapvetően ezt tükrözi a lemaradás a rendszerváltó országokkal szemben.

4. Melyek a legfejlettebb, illetve legkevésbé fejlett infrastrukturális területek a rendszerváltó országokban?

A piacgazdaságokban (kivéve a most fejlődőben lévő gazdaságokkal rendelkező országokat) az infrastrukturális területek fejlettségi mutatóinál is meglehetősen *ki egyenlítettséget* találtunk. Egy-egy ország legfejlettebb és legkevésbé fejlett területe pontszámainak viszonya – mint láttuk – közel fekszik a 2:1 aránypárhoz.

A rendszerváltó országoknál a legfejlettebb és legkevésbé fejlett területek figyelemreméltóan választódnak ki: szinte mind a 14 országnál mindkét időpontban a *legfejlettebb infrastrukturális terület az oktatás-kultúra és az egészségügy, míg az országok döntő többségében, ismét mindkét időpontban a legkevésbé fejlett területek az informatika-távközlés és a közlekedés.*

4. táblázat

A legfejlettebb és a legkevésbé fejlett infrastrukturális területek és a relatív színvonalkülönbségek nagyságrendjei a rendszerváltó országokban 1990-ben és 2000-ben

Országok sorrendje a 2000. évi pontszámok szerint az infrastruktúra mint egészben	A legfejlettebb		A legkevésbé fejlett		A relatív színvonalkülönbségek indexe	
	infrastrukturális terület(ek)				1990	2000
	1990	2000	1990	2000		
Szlovénia	OK	OK	K	K	2,1	2,0
Csehország	E	E	IT	KV, K	4,1	1,7
Lettország	OK	OK	IT	IT, K	4,5	2,3
Észtország	OK	OK	IT	K	4,6	2,3
Szlovákia	E	OK	IT	K	4,2	2,1
Magyarország	OK	OK	IT	K	3,2	2,5
Litvánia	OK	OK	IT	IT, K	5,5	2,3
Lengyelország	OK, E	OK, E	IT, K	IT, K	1,9	2,4
Horvátország	E	E	IT	K	4,0	2,6
Bulgária	E	OK	IT	IT, K	5,1	3,2
Oroszország	E	OK	IT	IT, K, KV	7,6	5,6
Románia	E	OK	IT	K	7,8	2,4
Ukrajna	OK	OK	IT	IT, KV	16,3	7,3
Jugoszlávia	E	E, OK	IT	K	3,8	2,6
Kína	E, OK	E, OK	K, IT	K, IT	10,8	6,3

OK = oktatás, kultúra

K = közlekedés

IT = informatika, távközlés

KV = környezetvédelem

E = egészségügy

Nem meglepő ez az azonosság, ez az egyformaság. E jelenség visszaköszön a rendszerváltás előtti helyzetre, ennek örökségére. Arra ugyanis, hogy ezen országok többségében főképpen a rendkívül tőkeigényes közlekedés (annak 6 ágazata) fejlesztésének, kiépítésének, modernizálásának, karbantartásának szinte fél évszázados elhanyagolása a rendszerváltás első évtizedében, már csak finanszírozási okok miatt is nehezen lett volna feloldható. De e történethez hozzátartozik, hogy ennek a területnek az igényei a kilencvenes években is háttérbe szorultak, még a finanszírozás szerény lehetőségeit is figyelembe véve.

A tényadatokból arra lehet következtetni, hogy a rendszerváltó országok csak meglehetősen *lassan képesek* a megváltozott, illetve változásban lévő gazdasági (feldolgozóipari) struktúrához és gyorsan változó lakossági *igényekhez alkalmazkodni*. Így pl. a vasútnál veszteségeket termelő örökséget képeznek a kihasználatla-

nul maradt kapacitások, amelyek a rendszerváltást követő években az áruszállítás volumenének gyors csökkenése miatt váltak szükségtelemmé, de amelyek egyben a túlhajtott szállítási igényekben jelentkező évtizedes deformációk megszűnését is jelzik. Ezek átalakítását, a mai szükségleteknek megfelelő modernizálását, lépésről-lépésre történő leépítését fel kellene gyorsítani.

Más okokra vezethető vissza a rendszerváltó országok többségében (mint láttuk 60%-ában) a valóban erőteljes fejlődésnek indult informatika-távközlés viszonylagos lemaradása a piacgazdaságok nagy részében már megvalósított előrehaladástól, az ebben megmutatkozó nemzetközi követelményektől.

A teljesség minden igénye nélkül csupán *két okcsoportot emelünk ki:*

- az informatikai eszközök megvásárlásához szükséges pénzeszközök előteremtésének és az új kommunikációs lehetőségek (internet, e-mail stb.) rendszeres kihasználásának, a megvásárolt eszközök hozzáférési és működtetési költségei biztosításának nehézségei;
- a rendszerváltó országok lakossága ismereteinek és adaptációs készségeinek korlátai az új eszközök használatához szükséges képzettség és gyakorlat megszerzésében.

A rendszerváltó országokban a korábbi többé-kevésbé kiegyenlített jövedelemeloszlás felbomlott, következményeként igen jelentős társadalmi rétegek, mindenképp az alacsony képzettségűek (egy részük munka és kereset nélkül maradván) a rendszerváltás veszteséivé, szegényeivé váltak. A tekintélyes nagyságrendet képviselő társadalmi réteg szegénysége, képzetlensége, továbbá a modern informatikai és távközlési eszközök megvásárlásához szükséges pénzeszközök hiánya és a működtetés magas költségei képezi az egyik jelentős akadályát az infokommunikáció gyorsabb terjedésének elsősorban a gazdaságilag közepesen, illetve alacsonyan fejlett rendszerváltó országokban. Megfigyelhető ugyanis, hogy 2000-ben az informatika-távközlés már inkább csak a gazdaságilag fejletlenebb országoknál szerepel legkevésbé fejlett területként.

Érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy a rendszerváltó országok legfejlettebb és legkevésbé fejlett infrastrukturális területei pontszámainak viszonyát tekintve is érvényesül a korábban már többször említett kiegyenlítő folyamat (lásd az 4. táblázatot). Az 1990-es adatoknál két ország kivételével 4:1-hez arányt meghaladó viszonzszámot találunk. A 2000-re vonatkozó aránymutató ugyanakkor az országok zöménél már 2.7:1-nél alacsonyabb. Az ennél szélsőségesebb mutatóval rendelkező 4 országnál is jellemző, hogy a 2000. évi mutató jóval kisebb értékű, mint az 1990-es.

5. *Hogyan alakultak a vizsgált országokból kialakított országcsoportok átlagai az infrastruktúra egészében és milyen a közöttük kialakult fejlettségi sorrend a vizsgált évtizedben?*

A feltett kérdésre választ keresve állítottuk össze a 5. táblázatot. E táblázat adataiból az infrastruktúra egészét tekintve a nemzetközi mezőnyre jellemző alábbi sorrendek rajzolódottak ki. (Figyelembe kell venni, hogy egyes országok több országcsoportban is helyet kaptak: ez a megoldás gazdagítja az egyes országcsoportokra vonatkozó adatok információtartalmát.)

A 5. táblázat adatai alapján a következő néhány jellegetességet emeljük ki.

- Az 54 vizsgálatban szereplő ország közül az infrastruktúra egészét tekintve *mindkét időpontban Japán vezette a nemzetközi mezőnyt*, a korábbiakban az első helyen szerepelt USA a második helyre került.

5. táblázat
Országok és országcsoportok átlagos pontszámai az infrastruktúra
egészeiben 1990-ben és 2000-ben

Ország, országcsoport	Az infrastruktúra egészének		
	pontszáma		változása
	1990	2000	2000/1990
Japán	56	60	1,07
USA	54	57	1,05
EU-15 tagország	48	55	1,15
EU-25*	46	53	1,15
Spanyolország, Portugália, Görögország	40	50	1,25
Délkelet-Ázsia I. (Hong-Kong, Szingapúr, Korea)	39	47	1,24
Észtország, Lettország, Litvánia	42	46	1,10
2004-ben csatlakozó 10 ország	38	44	1,16
Magyarország	36	43	1,19
Horvátország, Jugoszlávia, Bulgária, Románia	32	35	1,09
Délkelet-Ázsia II. (Malajzia, Thaiföld, Indonézia)	32	34	1,06
Mexikó, Brazília, Argentína, Chile	30	33	1,10

- Érdemes figyelni arra, hogy az EU kibővítése 10 országgal csak jelentéktelen mértékben csökkenti infrastruktúrája egészének átlagos relatív szintjét. A befolyásnak ez a kis mértékű volta két tényezőre vezethető vissza.
 - ⇒ A három mediterrán EU-tagország infrastruktúrája egészének fejlődése az 5. táblázatban szereplő országok, országcsoportok között a leggyorsabb volt, nem kis mértékben az EU jelentős pénzügyi támogatásának köszönhetően. Ez valamelyest ellensúlyozza a belépők alacsonyabb pontszámainak az átlagra gyakorolt csökkentő hatását.
 - ⇒ Emellett a 10 csatlakozó országból 5-nél (Szlovéniánál, Csehországnál és a 3 balti országnál) az infrastruktúra egésze viszonylag magas színvonalú.
- Figyelemre méltó, hogy a Délkelet-Ázsia I. országcsoportja a nemzetközi mezőnyben viszonylag jó pozícióban, a 4. helyen szerepel. A vizsgált évtizedben bekövetkezett átlagosan 21%-os növekedésük mértéke kiemelkedő, a 2. helyen van az országok, illetve országcsoportok között.
- Végül Magyarország az infrastruktúra egészét tekintve a vizsgált évtizedben megtartotta a nemzetközi mezőnyben elfoglalt helyét, 19%-os növekedése 10 év alatt a táblázatban szereplők között a 3. leggyorsabb volt. Ugyanakkor az EU-hoz csatlakozó 10 ország között Szlovénia, Csehország és a 3 balti ország után 2000-ben is csak az 5-6. helyet foglalja el.

AZ INFRASTRUKTURÁLIS TERÜLETEK SZÍNVONAL-MUTATÓINAK ÖSSZEFÜGGÉSEI (KORRELÁCIÓI) A GAZDASÁGI FEJLETTSÉGGEL

Az infrastruktúra területei és a gazdasági fejlettsége közötti összefüggés kapcsán meg kell jegyeznünk, hogy *a környezeti állapot kivételével* egyfelől az infrastruktúra egészének és minden vizsgált infrastrukturális területnek a pontszáma, másfelől az országok gazdasági fejlettsége¹ között *szignifikánsan szoros* (természetesen változó szorosságú) *összefüggést* (korrelációt) találtunk.

A *környezetvédelem* pontszámai és a GDP/fő mutató között tehát nem találtunk összefüggést. A vizsgált országok környezetének helyzetére utaló mutatók és a gazdasági fejlettség *összefüggésének hiánya* megítélésünk szerint alapvetően *három tényezővel magyarázható*:

- a környezeti állapotot reprezentáló hat természetes mutató értékeinek² egy részét az országok egyedi, jórészt természettől adott sajátosságai, specialitásai (pl. a természetvédelmi területek és az erdők aránya) determinálja.
- Több általunk vizsgált – még kevésbé fejlett – országban, a természet adta körülmények, a gyér kiépítettség és belakottság, következésképpen a környezet még természetadta tisztasága, szennyezetlensége, mint „környezeti érték”, éppen az alacsony fejlettség következménye.
- Végül megdöbbenő, hogy az évtizedek óta aktív környezetszennyezést figyelő és környezetvédelmet szolgáló tevékenység mellett sem sikerült még az országok környezeti állapotának helyzetét folyamatosan és megbízhatóan regisztráló nemzetközi rendszert kiépíteni és működtetni.

Az alábbiakban *néhány megjegyzést teszünk az infrastruktúra néhány területének gazdasági fejlettséggel való összefüggéseihez.*

1. A rendszerváltó országok jelentős részénél a *közlekedés* területének relatív színvonalja 1990-ben (kevésbé 2000-ben) jóval magasabb, mint azonos gazdasági fejlettségi szinten a piacgazdaságoké. Ez a viszonylag magas pontszámérték az államszocialista korszakban kialakult igen magas szállítás-igényesség öröksége és – mindenekelőtt a vasút esetében – a kevésbé kihasználható, de még meglévő (tegyük hozzá elavult és kiöregedett) túlkapacitásokra vezethető vissza. A vasút iránti kereslet rendszerváltást követő drámai csökkenése folytán, rendkívül lassan, de megkezdődött a túlkapacitások leépítésének folyamata. A rendszerváltó országok egy részénél e túlkapacitások 2000-re kissé már mérséklődtek.
2. *Ellentétesek a tendenciák az informatika-távközlés területén.* 1990-ben szinte mindegyik rendszerváltó országban az informatika-távközlés színvonalja jóval alacsonyabb volt, mint ugyanezen fejlettség mellett a piacgazdaságokban. Az ezen a területen bekövetkezett jelentős fejlődés 2000-re enyhítette, de teljesen nem iktatta ki a lemaradást.
3. Formailag a közlekedéshez hasonló tendenciákkal találkozunk az *oktatás-kultúra*, továbbá az *egészségügy* területén: a rendszerváltó országok többségénél e területek relatív színvonalja magasabb, mint a hasonló fejlettségű piacgazdaságokban. Itt azonban nem túlkapacitásokról van szó, hanem arról, hogy a techni-

¹ A gazdasági fejlettségi szintet dollárban kifejezett GDP/fő mutatóban, vásárlóerő paritáson számolva (angol nevén a *purchasing power parity*, PPP) mérjük.

² Lásd az 1. sz. függelékben

kára kevésbé érzékeny infrastruktúra területei az államszocializmus időszakában a lakosság számára szinte teljesen ingyenesen, állami finanszírozással, illetve – a kultúra területén – jelentős állami dotációval működtek, s színvonaluk már csak ezért is a *gazdasági fejlettségénél jóval előbbre tartott*. Bár az ingyenesség, az árdotáció a rendszerváltó országokban jórészt fennmaradt, a humán területek relatív színvonala 2000-re a gazdasági fejlettséggel jobban szinkronba került.

4. Az *egészségügy színvonal-mutatóiból* sajátos, újszerű jelenségeként figyelhető meg bizonyos *leépülési tendencia*. Az *országok számottevő részénél* az 1990. évi színvonal-mutatónál a 2000. évi jelentősen alacsonyabb. A piacgazdaságok közül elsősorban Svédországnál, Kanadánál, Új-Zélandon, Luxemburnál és érdekes módon Malajziánál és Dél Afrikánál, továbbá *majdnem minden posztszocialista országnál* határozottan *érvényesül* ez a tendencia. Nyilvánvalóan arról van szó, hogy a jóléti piacgazdaságok és a posztszocialista országok egyaránt *rákényszerülnek* az államilag finanszírozott egészségügy bizonyos leépítésére, illetve az *egészségügyi szolgáltatások* számottevő részének a *privatizálására*, ami azután kiváltja a *lakossági finanszírozás természetes korlátjának* érvényesülését.

FELHASZNÁLT IRODALOM

EHRlich ÉVA – SZIGETVÁRI TAMÁS (2005): Az infrastruktúra fejlettsége Magyarországon 1990-2002, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest

FÜGGELÉK

A nemzetközi összehasonlítás 1990 és 2000 évi természetes mutatóinak megnevezése

I. Közlekedés

Utak hossza 100 km²-re (km)
 Utak hossza 10 000 lakosra (km)
 Burkolt utak aránya (%)
 Autópályák hossza 10 000 lakosra (km)
 Főutak hossza 10 000 lakosra (km)
 Vasutak hossza 100 km²-re (km)
 Vasutak hossza 10 000 lakosra (km)
 Villamosított vasutak aránya (%)
 Személygépkocsik száma 1000 lakosra
 Motorkegypárok száma 1000 lakosra
 Buszok száma 1000 lakosra
 Teherautók száma 1000 lakosra
 Közúti személyszállítás (utas-kilométer/lakos)
 Vasúti személyszállítás (utas-kilométer/lakos)
 Közúti fuvarozás (tonna-kilométer/lakos)
 Vasúti fuvarozás (tonna-kilométer/lakos)

II. Informatika-távközlés

Telefon fővonalak száma 1000 lakosra
 Digitális vonalak aránya (%)
 Egy telekommunikációs dolgozóra jutó fővonalak száma
 Telefax vonalak száma 1000 lakosra
 Mobiltelefonok száma 1000 lakosra
 Személyi számítógépek (PC) száma 10 000 lakosra
 Internet hosztok száma 10 000 lakosra
 Internet használók száma 10 000 lakosra
 Kábeltévé előfizetések száma 10 000 háztartás/főre

III. Egészségügy

Orvosok száma 10 000 lakosra
 Fogorvosok száma 10 000 lakosra
 Egy orvosra jutó nővérek száma
 Kórházi ágyak száma 1000 lakosra
 Gyermekehalandóság 1000 élve születésre

Halálozások száma 1000 lakosra
 Születéskor várható átlagos élettartam férfiaknál
 Születéskor várható átlagos élettartam nőknél
 Egészségügyi kiadások aránya a GDP-ből

IV. Oktatás, kultúra

Az alapfokú oktatásba beiskolázottak aránya az azonos korcsoportba tartozókhoz viszonyítva (%)
 A középfokú oktatásba beiskolázottak aránya az azonos korcsoportba tartozókhoz viszonyítva (%)
 A felsőfokú oktatásba beiskolázottak aránya az azonos korcsoportba tartozókhoz viszonyítva (%)
 Egy tanárra jutó tanuló az alapfokú oktatásban
 Egy tanárra jutó tanuló a középfokú oktatásban
 Bejegyzett szabadalmak száma 1000 lakosra
 Analfabétizmus szintje (%)
 Oktatás és kultúra aránya a GDP-ben (%)
 Televízió előfizetések száma 1000 főre

V. Környezetvédelem

Erdők aránya az ország területéhez viszonyítva (%)
 Természetvédelmi területek aránya az ország területéhez viszonyítva (%)
 Szerves alapú vízszennyezés egy ipari dolgozóra (kg/nap/dolgozó)
 Növényvédőszer használat 1000 lakosra (tonna)
 CO₂-kibocsátás egy lakosra (tonna)
 Energiafelhasználás 1000 USD GDP-re (PPP) vonatkoztatva (tonna olajekvivalens)

FERKELT BALÁZS*
GÁSPÁR ATTILA**

KONVERGENCIA-VIZSGÁLATOK AZ EURÓPAI UNIÓBAN

KONVERGENCIA-ELMÉLETEK, KONVERGENCIA-SZÁMÍTÁSOK

A konvergencia fogalmát a közgazdaságtudomány és a regionális tudomány napjainkban egyre gyakrabban használja. A konvergencia értelmezhető egymáshoz közelítésként (átlagos egyenlőtlenségek mérsékléseként) és egy referencia (konvergencia)-pont elérésére való törekvésként, vagyis felzárkózásként. Az Európai Unióban a monetáris és a kohéziós politikában egyaránt fontos szerepet kap ez a jelenség: az euró bevezetésének feltételei a konvergencia-kritériumok, a strukturális és kohéziós alapok felhasználásának 2007 és 2013 közötti első célterülete pedig szintén a konvergencia elnevezésre hallgat. A két politikaterület egyben jó példát szolgáltat a kétfajta értelmezési módra: a konvergencia-kritériumok a homogenitást igyekeznek vizsgálni, míg a kohéziós politika célja éppen a tagországi és regionális felzárkózás elősegítése. Egyfajta csoportosításként megkülönböztünk nominális (pl. ár-, kamatszint), reál (pl. egy főre jutó GDP, termelékenység) és szerkezeti konvergenciát (mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya, az üzleti élet jogi környezete) attól függően, hogy milyen jellegű mutatók a vizsgálat alapjai. A maastrichti kritériumok az első csoportba tartoznak, míg a kohéziós politika elsősorban a reálkonvergenciára koncentrálnak.

A konvergencia-elméletek közgazdasági elméletttörténeti szempontból a növekedés-elméletekhez kapcsolódnak. A neoklasszikus és az endogén növekedés-elméletek eltérően közelítik meg és magyarázzák az egyenlőtlenségeket, illetve azok alakulását.

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Nemzetközi Gazdálkodás Intézet, Külgazdasági és EU Intézeti tanszék, tanszékvezető főiskolai docens, PhD.

** BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Külgazdasági szak, IV. évfolyamos főiskolai hallgató.

A neoklasszikus elméletek kiindulási alapja SOLOW 1956-ban publikált elmélete. Modelljében a kibocsátást a tőke, a munka és a technológia függvényében fejezte ki csökkenő skáláhozadékat feltételezve. Elméletében az egyensúlyi állapotot három komponens alapján határozta meg: megtakarítás, népességnövekedés és technológiai fejlődés (utóbbi csak később szerepelt a modellben), vagyis ezeket a tényezőket exogénnek tekintette a modellben.¹ Az elméletből levezethető a β -paraméter, mely egy ország felzárkózásának a sebességét méri. Az abszolút β -konvergencia alapján a vizsgált országok csak a kiinduló tőkeállományban és jövedelemszintben különböznek. Ebben az értelmezésben konvergenciáról akkor beszélhetünk, ha a kevésbé fejlett országok gyorsabban fejlődnek, mint a gazdagabbak. Csökkenő skáláhozadékat azért feltételezünk, mivel a kevésbé fejlett országok kevesebb tőkével rendelkeznek, mint a fejlettek, és a tőke hozadéka esetükben magasabb.

Az abszolút β -konvergenciával szemben a β -paraméternek megkülönböztetünk egy másik megközelítési módját is. A feltételes β -konvergencia abból indul ki, hogy az egyes országok több tényező szempontjából, pl. természeti adottság, munkaerő fejlettsége jelentős eltéréseket mutathatnak. Így különböző egyensúlyi helyzetek alakulnak ki az egyes országokban, régiókban. Vagyis az egyes országok illetve régiók elsődlegesen a saját egyensúlyi állapotukhoz tartanak. Konvergenciáról ebben az esetben csak akkor beszélhetünk, ha ezeket az egyéb tényezőket bevonjuk a modellbe, és β -paraméterre negatív értéket kapunk. Ha a modell bővítését nem végezzük el, akkor pl. Japán, az Egyesült Államok és az afrikai országok közti konvergenciát nem vizsgálhatjuk, mivel ezek az országok több tényezőben, pl. a technológiai fejlődésben eltérnek. Ezáltal nem feltételezhető, hogy megegyezik a tartós egyensúlyi állapotuk. De alapvetően nem ez a helyzet, ha az OECD országokat, egy viszonylag homogén országcsoportot vizsgálunk (legalábbis az előbbi példához képest lényegesen kisebbek a különbségek), ekkor az abszolút és a feltételes konvergencia megközelítőleg azonos eredményre kell, hogy vezessen. Ez alapján tehát elegendő, ha az Európai Unióra vonatkozóan az abszolút konvergencia-számítást végezzük el.

A konvergencia neoklasszikus elemzésének egy másik megközelítési módja a σ -konvergencia. Ez az eljárás a vizsgált régiók és országok közötti szórás nagyságát méri a vizsgált időintervallumban. Egy dinamikusan növekvő tendencia a különbségek növekedését, míg egy csökkenő azok mérséklődését jelenti. A két indikátor (β , σ) között kimutatható kapcsolat, de alapvetően mást mérnek. Ezért elképzelhető, hogy bár a különbségek nem változnak, a vizsgált országok vagy régiók között felzárkózás mégis bekövetkezik. Gondoljunk csak arra a fiktív példára, miszerint egy országban olyan dinamikus változás megy végbe, hogy a fejletlen régiók megelőzik a fejletteket, mégpedig olyan mértékben, hogy a régiók közötti differencia ugyanakkora marad, felzárkózás azonban mégis bekövetkezik. Mindez azt indokolja, hogy az elemzések során mindkét számítási módot alkalmaznunk kell.

A nyolcvanas években terjedtek el az endogén növekedésemelvények (ROMER, LUCAS, GROSSMAN és HELPMAN), mivel a neoklasszikus modellek eredményei kifogásolhatóak voltak, a valóságban ugyanis nem teljesült az elméletekben kimutatott konvergencia. Az endogén modellek alapvetően arra a megállapításra jutottak, hogy

¹ Solow (1956).

az egyes országok, régiók között divergens folyamatok zajlanak. Egyre több tényezőt vontak be az elemzésbe, mindez megnehezítette az empirikus vizsgálatokat.¹

Napjainkban ismét a neoklasszikus modellek határozzák meg a területi egyenlőtlenségek számításának hátterét. MANKIW, ROMER és WEIL (1990) tanulmányukban azon túl, hogy a humán tőkével, mint termelési tényezővel kiegészítették SOLOW modelljét, három különböző létszámú országcsoporton számítottak abszolút és feltételes konvergenciát. Vizsgálatuk során mindhárom országcsoport esetében egyértelmű feltételes konvergenciát mutattak ki és 22 OECD-ország esetében abszolút konvergenciát is mértek. Mindez megerősíti a neoklasszikus növekedés-elmélet és a konvergencia-elmélet kapcsolatának létezését.

Az Európai Unió tizenkét tagországának régióira, az 1980 és 1994 közötti időtartamra (valamint a külön az 1. célterület alá tartozó régiókra) számolt β -konvergenciát MARTIN (1998). Vizsgálatában lassú konvergenciát, felzárkózást mutatott ki. Az Európai Bizottság (2004) a harmadik kohéziós jelentésben alkalmazta a β -konvergencia számításának módszerét a regionális konvergencia ökonometriai bizonyítására. A tizenöt tagú integráció valamennyi régiója vonatkozásában lassú felzárkózást mutattak ki, míg az 1. célterületbe tartozó régiók esetében az 1988-94, illetve az 1994 és 2001 közötti időszakban erősebb konvergenciát mértek. Feltűnő és ugyanakkor nehezen érthető, hogy vizsgálatukban r^2 értéke 0,94 és 0,97 között mozgott.

A konvergenciát egyéb módszerekkel is lehet tesztelni. Az utóbbi években egyre gyakrabban alkalmazzák a sztochasztikus konvergenciát, mely a sztochasztikus idősor-elemzésre épül. Több eljárással végezhető el ez az elemzés is, a módszerek alapvetően azt vizsgálják, hogy az egyes országok idősorainak különbségei kimutatnak-e időbeli hatást (vagyis nem stacionáriusak/egységgyököt tartalmaznak). Amennyiben nem mutatnak ki, akkor konvergencia tapasztalható a két idősor között.

A továbbiakban a neoklasszikus elméletet alapul véve abszolút β - és σ -konvergenciát számítunk az Európai Unió 15 tagországának régióira. Meg kell jegyezni, hogy a σ - és a β -konvergencia célszerűségéről és szükségességéről nem egyeznek a vélekedések (több szakértő, tanulmány a β -konvergenciát feleslegesnek tartja), mégis számos kutató véleménye szerint mindkét indikátorra szükség van.² Ez könnyen bebizonyítható, ha visszagondolunk például a fent, illetve az előző fejezetben említett elméleti összefüggésekre, összehasonlításra. Csatlakozva ez utóbbi véleményhez, tanulmányunkban mindkét indikátort alkalmaztuk a számításokhoz.

MÓDSZERTANI ALAPVETÉSEK

A konvergencia-vizsgálatok alapjául szolgáló adatok az Eurostat internetes adatbázisából származnak. Tekintettel arra, hogy a GDP-számításban módszertani változások történtek 1995-ben, hosszabb idősorok vizsgálatára az adatok összehasonlíthatósága érdekében nem kerül sor. Másfelől pedig 1995-ben csatlakozott Ausztria, Finnország és Svédország, így attól az időponttól kezdve tudunk a tizenöt tagú in-

¹ A két elmélet egyfajta szintézise a Krugman és Venables (1990, 1995) által megalkotott U-elmélet, amely alapvetően azt mondja ki, hogy az egyenlőtlenségek alakulása (országok és régiók esetében is) az integráció mértékétől és mélységétől függ. Az integráció kezdetekor a különbségek növekedése várható, majd később, ahogy az integráció mélyül illetve erősödik, a különbségek mérséklődni kezdenek.

² Sala-i Martin (1996b).

tegrációra számításokat végezni. A konvergencia-elemzést a gazdasági fejlettséget általánosan jellemző egy főre jutó GDP mutatója alapján végeztük el. Az értékeket vásárlóerő-paritáson fejeztük ki, ezáltal kiszűrhetők olyan zavaró tényezők (infláció, árfolyam-ingadozás), melyek torzítanák az eredményeket.

A neoklasszikus modelleken belül a σ - és az abszolút β -konvergencia segítségével elemezzük az Európai Unió NUTS 2 szintű régiói közötti egyenlőtlenségeket, illetve a régiók felzárkózási ütemét. Az Eurostat adatbázisában 2007 szeptemberében csak 2004-ig álltak rendelkezésre regionális szinten adatok. Országos szinten egyrészt a terjedelmi korlátok miatt nem végeztük el a számításokat, másrészt pedig a hagyományos számítási módszert átalakítva, az országos konvergencia is mérhető regionális adatokból. Azért akartuk mindenképpen a regionális adatbázist használni, mert lényegesen több megfigyelés áll rendelkezésre, ez pedig azt jelenti, hogy sokkal megbízhatóbb következtetések vonhatók le, mint az országos adatok köréből. Bár a gyakorlatban nem használják a konvergencia-vizsgálatoknál az általunk alkalmazott módszert, nagyon fontosnak tartottuk, ugyanis számos egyéb következtetésre juthatunk segítségével. A számítás során a σ -konvergenciát felbontottuk külső és belső szórásra. Az előbbi az egyes országok átlagos egy főre jutó GDP értékeinek az eltéréseit mutatja az Európai Unió átlagos egy főre jutó GDP-jétől, míg az utóbbi az egyes régiók szórását méri az országos átlagoktól. A kétfajta szórás alapján meghatározható a teljes szórás, amely azt fejezi ki, hogy az egyes régiók egy főre jutó GDP értékei mennyire térnek el az Európai Unió átlagától.

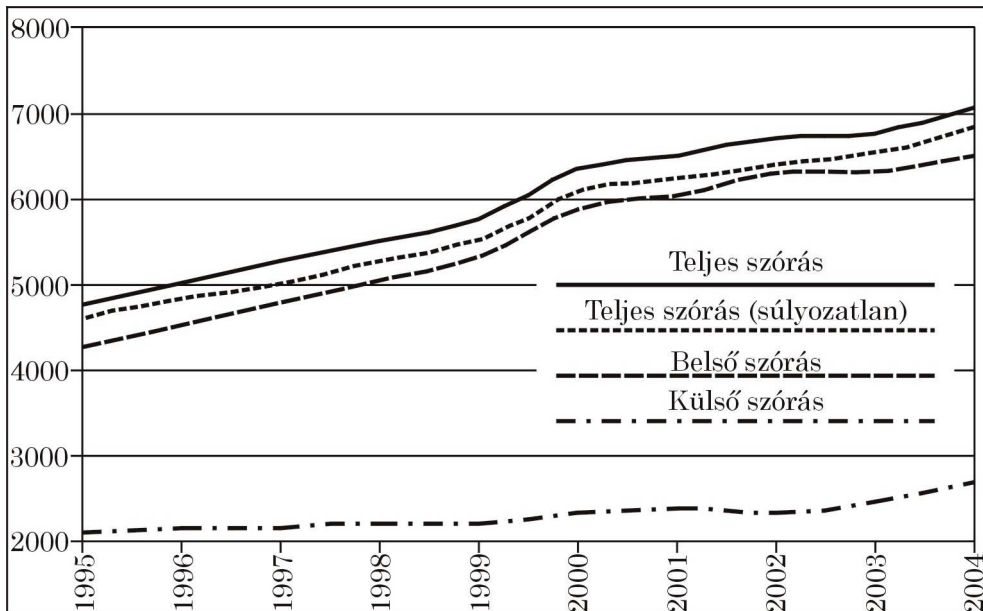
Elsősorban az Európai Unió 15 tagállamának régióira végeztük el a számításokat, de több helyen kitérünk az 12 tagú eurózóna fontosabb jellemzőire is. Tekintettel arra, hogy csak 2004-ig visszamenően állnak rendelkezésre regionális szintű GDP-adatok, a 2004-ben és 2007-ben csatlakozott tagországokat, illetve régiókat nem tudtuk bevonni a számításokba. A vizsgálatokból két Marokkó területén elhelyezkedő spanyol régiót kihagytunk (Ciudad Autónoma de Ceuta és Ciudad Autónoma de Melilla), ugyanis időszoraik meglehetősen hiányosak voltak.

KONVERGENCIA-VIZSGÁLAT REGIONÁLIS SZINTEN A TIZENÖT TAGÚ EURÓPAI UNIÓBAN

Az 1. ábrán rendhagyó formában látható a σ -konvergencia felírása. Az ábrán a tényleges (vagyis nem logaritmizált) egy főre jutó GDP értékek szóródását láthatjuk. Emellett a négy mutató közül három (a népességgel) súlyozott, a súlyozatlan szórás¹ kizárólag a szemléltetés érdekében tüntettük fel.

A súlyozást azért tartottuk szükségesnek, mert komoly eltérések figyelhetők meg az egyes NUTS 2-es régiók népességszámában. Ezen kívül az Eurostat is súlyozott átlagokat számol, ezért a szórás vizsgálatokor is indokolt az egyes régiók és országok egy főre jutó GDP értékeit súlyozni.

¹ A súlyozatlan szórás az egységnyi súlyozású szórásnak felel meg, melyet összehasonlítottunk a súlyozott megfelelőjével. Ezáltal ugyanis kimutatható átfogóbb vizsgálat nélkül (pl. az egyes súlyok / szórások összehasonlítása), hogy a kisebb vagy a nagyobb súlyú megfigyelési egységekre vezethető-e a vissza a szóródás.



1. ábra
A szórás alakulása, a vegyes kapcsolat vizsgálata
regionális (NUTS 2) szinten^{1, 2}

Szemmel láthatóan bár nagyon közel helyezkedik el egymáshoz a súlyozott és a súlyozatlan értékeket ábrázoló görbe, a különbség mégis jelentősnek tekinthető, hiszen a súlyozatlan teljes szórás majdnem olyan távol helyezkedik el a súlyozott teljes szórástól, mint a belső szórástól.

További fontos következtetések vonhatók le még az ábráról: a teljes szórás elsősorban a belső szórástól függ, vagyis az egyes régiók egy főre jutó GDP-jének az eltérése az országos átlagtól lényegesen magasabb, mint az egyes országok eltérése az EU-átlagtól. Az egyenlőtlenségek 1995 és 2004 között regionális és országos szinten egyaránt folyamatos növekedést mutattak, 2000 és 2001 között meredek ugrás figyelhető meg valamennyi mutatónál.

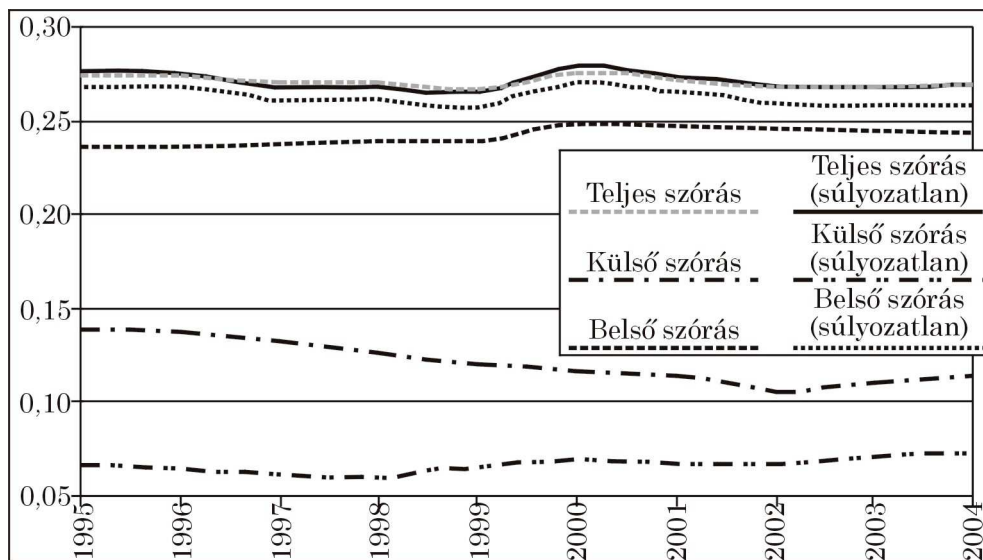
Több probléma is felmerül azonban a fenti számítással kapcsolatban. Tegyük fel, hogy az alacsonyabb jövedelmi szinttel rendelkező régiók dinamikusan növekednek, a bázisidőszakról tárgyidőszakra közel megduplázódik az egy főre jutó GDP-jük. Eközben a leggazdagabb régiók csupán kis mértékben növekednek. A problémát az jelenti, hogy bár a fejlett régiók relatív értelemben kis mértékben növelik a jövedelmüket, abszolút értelemben ez a növekedés mégis nagyon nagynak tűnik a többi régió viszonylatában. Ez pedig azt jelenti, hogy bár elméletileg konvergenciáról van szó ebben a példában, gyakorlatilag mégsem ezt tükröznék szélsőséges esetben az eredmények.

¹ Az adatok forrása: Eurostat (2007).

² A szórás felbontása és az egyes komponensek elemzése a vegyes kapcsolat vizsgálatok elengedhetetlen. Az eljárás során egy minőségi (jelen esetben: ország) és egy mennyiségi ismérv (jelen esetben: egy főre jutó GDP) kapcsolatának meglétét és erősségét vizsgálják.

Éppen ezért terjedt el feltehetően a gyakorlatban az az eljárás, amelyben nem az eredeti értékeket vizsgálják, hanem azoknak a természetes alapú logaritmusait. Ezáltal ugyanis kiszűrhetők a kiugró értékek, és általában teljesül a szórás állandósága.¹

Ez az eljárás az adatok transzformációján alapul, és bár nem az elméleti megközelítésben értelmezett szórást számolja, a zavaró hatások kiszűrésének következtében mégis hasznosabbnak tűnhet a gyakorlatban. (2. ábra)



2. ábra

A σ -konvergencia alakulása regionális (NUTS 2) szinten²

Nem szabad elfelejteni, hogy a hagyományosan számított szórás végig növekedett, és a σ -konvergencia során egy redukált, egyszerűsített formában folytatjuk tovább a számításokat. Jelen esetben, a logaritmizált értékek elemzésekor nem a szórásról van az elsődleges hangsúly, hanem a különbségek relatív vizsgálatán. Érdekes, hogy teljesen más tendencia figyelhető meg ezúttal. Bár most is a belső szórás determinálja elsődlegesen a teljes szórást, egy viszonylag enyhe divergencia után 1999-2000 környékén a különbségek elkezdtek jelentősen növekedni regionális szinten. 2000 óta azonban az egyenlőtlenségek mérséklődése figyelhető meg.

Bár országos szinten alapjában véve más tendencia rajzolódik ki, most is elmondhatjuk, hogy ha közel sem ugyanolyan mértékben, de 1999-2000 környékén szintén megugrás figyelhető meg (addig konvergáltak egymáshoz a régiók), 2002 óta azonban növekednek a különbségek az országok között.

Az a jelenség, miszerint a belső szórás lényegesen meghaladja a külső szórást statisztikailag úgy értelmezhető, hogy az a tény, hogy valaki melyik országban lakik az Európai Unión belül, csupán kis mértékben befolyásolja a „jövedelmét”³. Ez azonban félrevezető lehet, hiszen az országok egyes régiói rendkívül eltérő helyzetben

¹ Ezt a regressziós elemzéseknél homoszkedaszticitásnak nevezik.

² Az adatok forrása: Eurostat (2007).

³ H^2 a vizsgált időintervallumban 2% és 6% között mozgott, de alapvetően 3% körül szóródott.

vannak, ezért ez a következtetés gyakorlatilag a régiók közötti nagyon nagy eltérések meglétére utal.

A súlyozott és a súlyozatlan teljes szórás ezúttal szinte megegyezik, bár általában kis mértékben most is alacsonyabb a súlyozatlan mutató. Az érdekesség kedvéért ezúttal a súlyozatlan belső és külső szórást is feltüntettük. Ezeket a mutatókat azonban csak óvatosan szabad értelmezni, ugyanis egységnyi nagyságúnak feltételezik a régiók és az országok méretét (pontosabban lakosságát). Ez az oka annak, amiért magasabb a súlyozott külső szórás, ez ugyanis azt jelenti, hogy a magasabb lakosságszámú országok erősebben eltérnek az EU-átlagtól. A belső szórásnál pont ennek ellenkezőjét mondhatjuk el, tehát a régiók közötti különbségek elsősorban a kisebb régiók eltérő fejlődésére vezethetők vissza. Alapvetően azonban hasonló tendencia rajzolódik ki a súlyozott és a súlyozatlan mutatók között, továbbá folyamatosan csökkent közöttük a különbség.

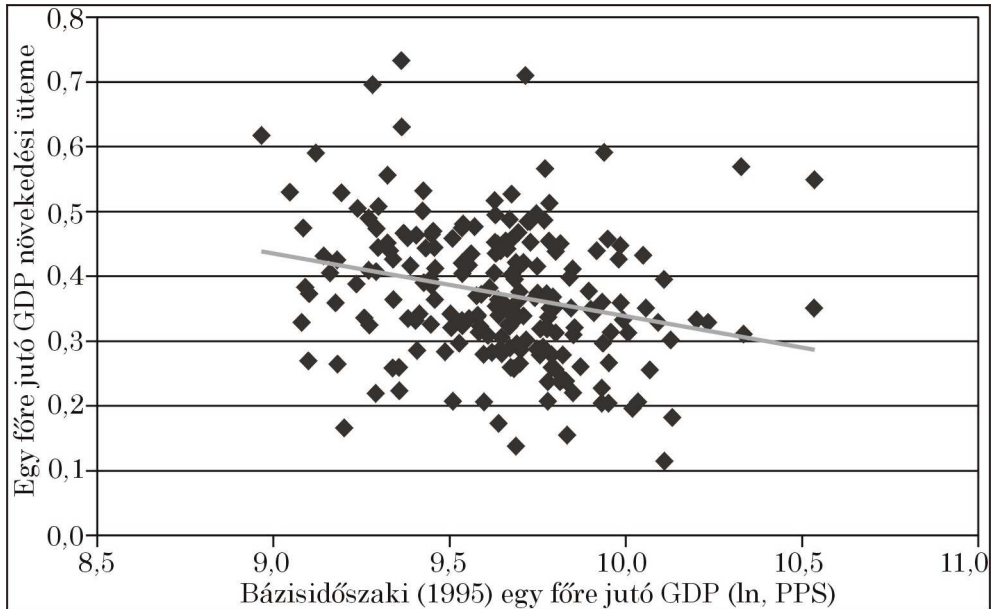
A 12 tagú eurózána országainál nem fedezhető fel a fentiekhez képest lényeges különbség, ezért nem tüntettük fel külön ezt az országcsoportot. A külső szórás magasabb valamennyi évben, bár kisebb mértékben, de ez igaz a belső szórásra is az utolsó két év kivételével, ebben a két évben ugyanis alacsonyabb a szórás. Vagyis ha a vizsgálatból kihagyjuk Svédországot, Dániát és az Egyesült Királyságot, akkor minden szinten magasabb szórást kapunk szinte valamennyi évben.

A következőkben a β -konvergencia alakulását vizsgáljuk meg. Bár most is érvényes az előző részben a logaritmizálás kapcsán kifejtett megállapításunk, ezúttal csak a logaritmizált értékeken keresztül mutatjuk be a számításokat, tekintettel arra, hogy több okból indokolt ennek a transzformációnak az elvégzése. Ennél a számításnál ugyanis egy olyan regresszió-függvényt írunk fel, amely a közgazdasági elméletek alapján nem lineáris kapcsolatot tükröz, mivel százalékos változásról van szó.¹ De a klasszikus legkisebb négyzetek módszerével visszavezethető a függvény lineáris alakra logaritmizálással. Tehát az eredményeket százalékos formában kell értelmezni. Ezenkívül az elaszticitás is konstans, kisebb értékekkel kell dolgozni, és több esetben az autokorreláció is elkerülhető a logaritmizálás során. A 3. ábra a β -konvergencia vizsgálatának eredményét szemlélteti.

A 3. ábrán azt láthatjuk, hogy a bázisidőszaki egy főre jutó GDP értékek hogyan és milyen erősen befolyásolják a növekedés ütemét. A súlyozás ebben a számításban nem megoldható, mivel most regressziós elemzésről van szó. Bár felszorozhatók az egyes értékek a népességszámmal, de mivel az összes régiót együttesen nem számszerűsítjük (vagyis nem osztjuk a lakosságszámmal), a súlyozásnak nincsen alapja. A súlyozott számítás eredményét különösen rontaná az a tény, hogy logaritmizált értékekről van szó. Feltehetően nincs kivitelezhető statisztikai megoldás a régiók eltérő népességének figyelembe vételére, de mindez nem jelent problémát, tekintettel arra, hogy a tárgy- és bázisidőszak között nem történt jelentős változás az egyes régiók lakosságszámában.

Mivel a β -paraméter előjele negatív, ezért az egyes régiók konvergálnak egymáshoz, mégpedig a felzárkózás meglehetősen erős, a bázis- és tárgyidőszak között átlagosan 9,72%-os. Vagyis ha kiválasztunk az ábrán két régiót, akkor azt mondhatjuk el, hogy a kevésbé fejlett átlagosan 9,72%-kal fejlődött gyorsabban a regresszió-függvény szerint.

¹ Ezt az eljárást az ökonometriában pillanatnyi utolérésnek nevezik.



3. ábra
A β -konvergencia alakulása regionális (NUTS 2) szinten¹

Ezeket az eredményeket azonban óvatosan szabad csak figyelembe venni. Elsősorban azért, mert a regressziós modell nem közelíti jól az értékeket². Részben emiatt, részben a regressziós hibatételezők fennállása miatt a függvény nem megbízható. Ezáltal az eredmények torzítanak. A pontos összefüggések leírásához több változót szükséges bevonni a modellbe (ez azért is fontos, mivel magas a különbség a régiók között), regionális szinten azonban egyéb, a növekedést befolyásoló fontosabb tényezők (beruházás, fogyasztás, export) nem állnak rendelkezésre. A fejlett régiók utolérése is kiszámítható, ezt azonban nem ismertetjük, feltételezhető ugyanis, hogy a régiók növekedése továbbra is lényegesen el fog tér az átlagos tendenciától. Ha megnézzük az ábrán a legmagasabb bázisidőszaki (és egyúttal tárgyidőszaki) jövedelemmel rendelkező Belső-London régiót, akkor láthatjuk a konvergencia „félsikerét”, hiszen csupán kis mértékben fejlődött lassabban (vagyis a legdinamikusabb fejlődő régiók között volt) mint a (legalacsonyabb bázisidőszaki egy főre jutó GDP-vel rendelkező) Ipeiros régió. Számos hasonló példa fedezhető még fel az ábrán. Az átlagos tendencia mögött az egyes régiók eltérő fejlődési utat járnak be, egyes régiók esetében a relatív fejlettség visszaesett a vizsgált időszakban.

Ezen okokból kifolyólag a β -paraméter stabilitásának vizsgálata különösen fontos. Ezért megnéztük, hogy ha csak 40-40 adat (hasonló fejlettségű régiók, 1 a legkevésbé fejlett régiót jelöli, 211 a legfejlettebbet) alapján írjuk fel a regressziós modellt, hogyan alakul a paraméter értéke (1. táblázat).

¹ Az adatok forrása: Eurostat (2007)

² Az r^2 értéke 6,5%, a β -paraméter értéke azonban már 0,5%-os szignifikanciaszinten is szignifikáns.

1. táblázat
A β -paraméter stabilitásának vizsgálata regionális (NUTS 2) szinten (1995–2004)¹

Megfigyelés	1-40	41-80	81-120	121-160	161-211
β -koefficiens	-0,0314	-0,19977	0,484169	-0,12694	0,128956
β t-értéke	-0,16217	-1,08201	0,921242	-0,26292	1,582512
r^2	0,000692	0,029888	0,021846	0,001816	0,048624

Az utolsó csoportban a megfigyelések száma magasabb annak érdekében, hogy az összes régiót lefedhesse az elemzés. Jól látható, hogy rendkívül vegyes eredményeket kaptunk, a β -paraméter értéke sem mindig negatív, vagyis a 81. és 120. illetve a 161. és a 211. megfigyelés között divergenciát kaptunk. Ez azt jelenti, hogy a közepesen fejlett, és a legfejlettebb régiók divergáltak. Vigyázni kell azonban, hiszen a két csoport között van még egy csoport, amelyben konvergencia volt meghatározó. Az r^2 rendkívül alacsony valamennyi esetben, ez a t-értékekre is igaz. A β -paraméter stabilitását F-próbával teszteltük le, amely tulajdonképpen a strukturális törések felkutatásán alapul. A teszt azt mutatta ki, hogy a β -paraméter valóban instabil ($F = 2,04$) 10%-os, illetve még annál magasabb szignifikanciaszinteken is. Ez azért is tekinthető súlyosnak, mivel a logaritmizálás következtében csökkentettük a kiugró értékek hatását. A teszt eredményét gyakorlatilag úgy lehet értelmezni, hogy az egyes csoportok szignifikánsan eltérnek egymástól. Ezért nagyon fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy a kapott eredményeket a bizonytalansági tényezők következtében csak óvatosan szabad értelmezni. A 12 tagú eurózónában egyébként a konvergencia sebessége magasabb ($\beta = -12,3\%$), bár a lineáris korrelációs együttható értéke magasabb ($r^2 = 10,9\%$), a következtetéseket most is csak óvatosan szabad kezelni.

ÖSSZEGZÉS

Az országos és regionális egyenlőtlenségek alakulásának a szakirodalom által széles körben elfogadott módszere a neoklasszikus növekedés-elméleten alapuló σ - és β -konvergencia. A σ -konvergencia-mutatót, mely az egyenlőtlenségek általános alakulását vizsgálja, belső és külső szórásra bontottuk fel tanulmányunkban, így a regionális szintű adatok felhasználásával az országos értékek alakulására pontosabb következtetések vonhatóak le. A szórás felbontása, illetve a súlyozás alkalmazása miatt tekinthető újszerűnek az általunk alkalmazott számítás. Az Európai Unió 15 tagországának régiói esetében 1995 és 2004 között az 1999-es és a 2000-es év kivételével mérséklődtek az egyenlőtlenségek, míg országos szinten 2002 és 2004 között a különbségek növekedése tapasztalható. A felzárkózás tényére, illetve sebességére vonatkozó β -konvergencia értékek óvatosan kezelendők, tekintettel a regressziós modell magas fokú bizonytalansági tényezőire. A modell mindenesetre a kevésbé fejlett régiók erős átlagos felzárkózását mutatta ki, ami a 2004-ben és 2007-ben csatlakozott országok, így hazánk régiói elé is kedvező jövőképet állít.

¹ Az adatok forrása: Eurostat (2007).

IRODALOM

- BARRO, ROBER J. (1991): Convergence across States and Regions. *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 107-182, Harvard University; Yale University.
- CARLINO, GERALD A. - MILLS, LEONARD (1996): Testing neoclassical convergence in regional incomes and earnings. *Regional Science and Urban Economics* 26, pp. 565-590. Research Department, Federal Reserve Bank of Philadelphia, USA; Federal National Mortgage Association, Washington. USA.
- CONSTANTINI, MAURO – LUPI, CLAUDIO (2005): Stochastic convergence among European economies. *Economics Bulletin*, Vol. 3, No. 38, pp. 1-17.
- Európai Bizottság (2004): Harmadik jelentés a gazdasági és társadalmi kohézióról, Luxemburg
- Eurostat(2007): Regional GDP (PPP) 1995-2004
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/extraction/evalight/EVAlight.jsp?A=1&language=en&root=/theme1/reg/reg_e2gdp Letöltés ideje: 2007. 09. 05. 12:35
- FERKELT BALÁZS (2005): Konvergencia az eurózónában a közös pénz bevezetése előtt és után. *EU Working Papers* 4, pp. 1-13. Budapest.
- FERKELT BALÁZS (2006): A monetáris integráció hatása a területi egyenlőtlenségekre. PhD-disszertáció. Pécsi Tudományegyetem. Pécs.
- KRUGMAN, P. – VENABLES, A. (1990): Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry. *CEPR Discussion Papers* 363, London
- KRUGMAN, P. – VENABLES, A. (1995): Globalization and the Inequality of Nations. *NBER Working Paper Series*, No. 5098, Cambridge, Massachusetts
- MANKIW, GREGORY N. – ROMER, DAVID – WEIL DAVID N. (1990): A contribution to the empirics of economic growth. *NBER Working Papers Series*, pp. 1-31, Cambridge.
- MARTIN, REINER (1998) *Regional Policy in the European Union – Economic Foundations and Reality*. Centre for European Policy Studies, Brussels
- MEYER DIETMAR (1995): Az új növekedésméletek. *Közgazdasági szemle*, XLII. évfolyam, 4. szám, pp. 387-398. Budapest.
- NEMESKÉRI ZSOLT (2003): A régiók fejlődése és konvergenciája Kínában. *PTE-TTK-FEEFI*, Pécs.
- SALA-I MARTIN, XAVIER X. (1996a): Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence. *European Economic Review* 40, pp. 1325-1352. Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, Spain; Yale University, New Haven CT, USA.
- SALA-I MARTIN, XAVIER X. (1996b): The classical approach to convergence analysis. *The Economic Journal*, pp. 1019-1036. Blackwell Publishers, Cambridge. USA.
- SOLOW, ROBERT M. (1956): A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, pp. 65-94.
- SZÖRFI BÉLA (2004): Gazdasági növekedés és felzárkózás: elméletek és tanulságok. *Kopint-Datorg Műhelytanulmányok*. Kopint-Datorg. Budapest.
- VALENTINYI ÁKOS (1995): Endogén növekedésméletek. *Közgazdasági szemle*, XLII. évfolyam, 6. szám, pp. 582-594. Magyar Tudományos Akadémia. Budapest.

DR. SÁGI JUDIT*

LEBEGŐ VAGY RÖGZÍTETT DEVIZAÁRFOLYAM-RENDSZEREK

A nemzetközi devizaárfolyam-rendszer – definíció szerint – olyan, több ország valutáris rendszerére épülő árfolyam-politikai megállapodás, amelyet a résztvevő országok monetáris hatóságai a valutáik közötti keresztárfolyamokra tekintettel elfogadnak. A Nemzetközi Valutaalap a devizaárfolyam-rendszereket hivatalosan a rögzített, a kvázi-rögzített, a köztes, illetőleg a lebegő árfolyamrendszerek kategóriájába sorolja be.

Napjaink árfolyam-politikai kérdése, hogy a politikai integrációs folyamatok során kialakított (vagy éppen kialakuló) valutaövezetek optimálisnak tekinthetők-e a tagállamok gazdasági stabilitása és növekedése, világpiaci versenyképessége, harmonikus társadalmi modernizációja, fenntartható fejlődése stb. szempontjából. A Gazdasági és Monetáris Unióval szemben felhozott egyik legfőbb érv, hogy a stabilitásorientált gazdaságpolitika fékezi a tagországok gazdasági növekedését.

AZ ÁRFOLYAMPOLITIKAI BEAVATKOZÁSOK MUNDELL-FÉLE MODELLJE

A modell (MUNDELL, 1963) leglényegesebb feltételezése a tőke tökéletes mobilitása (ahol egyetlen ország sem képes fenntartani a világpiacitól eltérő belföldi kamatszintet; illetve ahol a devizapiaci árfolyam-várakozások stabilak).

Állítása, hogy *lebegő árfolyamrendszerben* a monetáris politika erőteljes hatással van a jövedelmi és a foglalkoztatási színvonalra, de nem azért, mert képes a kamatszintet befolyásolni; hanem azért, mert képes lehet tőkeáramlást és devizaárfolyam-leértékelődést előidézni, valamint növelni az exporttöbbletet.

* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, Pénzügy Tanszék, főiskolai docens.

A modellben a devizapiacokon keresztül végrehajtott monetáris expanzió (azaz pl. a deviza nyíltpiaci eladásokon keresztül pénzkínálat-bővülés) lefelé nyomja a belföldi kamatlábakat és tőkekiáramlást indít el, a hazai pénz leértékelődik és emiatt a külkereskedelmi mérleg egyenlege javul. Ez utóbbi a multiplikátor hatáson keresztül növeli a jövedelmi és a foglalkoztatottsági szintet. Amikor a jövedelem növekedése által a pénz kereslete és kínálata egyensúlyba kerül, a jövedelemgeneráló folyamat véget ér, és a gazdaság szektorai újra egyensúlyba kerülnek – mégpedig úgy, hogy a tőkekiáramlást a megtakarítások és az adóbevételek növekedése finanszírozza. Következésképp: rugalmas árfolyamrendszerekben a devizapiaci intervenció a stabilizációs politika hatékony eszköze lehet.

Rögzített árfolyamrendszerben a monetáris politika hatástalan. Ha a központi bank – expanzív módon – belföldi értékpapírokat vásárol, pótlólagos kereskedelmi banki tartalékot teremt, közvetve pedig lefelé nyomja a kamatlábakat. A tőkekiáramlás azonban megakadályozza a hozamok esését, és rontja a fizetési mérleget. A devizaárfolyam védelmében a jegybank interveniál a devizapiacokon: külföldi devizát ad el és hazai devizát vásárol. A folyamat addig folytatódik, míg a külföldi devizák iránt kialakuló túlkereslet ellensúlyozza a jegybanki intervenciót, és a pénzkínálat visszaáll az eredeti szintjére.

A modell *következtetése*: rögzített árfolyamrendszerekben a monetáris politika jövedelmi szintre gyakorolt hatása nem tartós. A nyíltpiaci vásárlás miatt előálló kezdeti likviditásbővülést a jegybank hatástalanítja a devizaárfolyamot stabilizáló intervenciói során. A gazdaság szektorainak alkalmazkodását az *1. ábra* szemlélteti.

Szektorok	Árupiac	Tőkepiac	Pénzpiac	Devizapiac
Bankok	–	nyíltpiaci vétel =	pénzkínálat növekedés	+ tartalékok csökkenése
				+
Külföld	X – M	= tőkekiáramlás +	–	+ tartalékok növekedése
		+	+	
Magán- szféra	S – I	+ hitelfelvétel =	pénzkereslet növekedés	–
	+	+	+	
Kormány	T – G	+ hitelfelvétel =	pénzkereslet növekedés	–

1. ábra

A gazdasági szektorok alkalmazkodása a MUNDELL-féle modellben

Napjaink Európájának összehangolt árfolyampolitikai megoldása a tagállamok közös monetáris politikájával kiegészülő teljes és visszavonhatatlan árfolyamrögzítés, vagyis a monetáris unió, amely célrendszerében és eszköztárában az optimális valutaövezetek elméletéből vezethető le.

A GMU vezető közgazdászai által hivatkozott tézise a MUNDELL nevéhez köthető „*impossible trinity*”, azaz hogy a rögzített devizaárfolyam-rendszer, a korlátlan tőkemobilitás és a szuverén monetáris politika egyidejűleg nem tarthatók fenn. Az érvelés abból indul ki, hogy a tőkeliberalizálást követően egyetlen európai állam monetáris hatósága sem deklarálna egyszerre árfolyamcél és inflációs célt, és mert az inflációs cél tekintetében nagyobb hitelességgel bírhat, ezért az inflációs célkitűzés rendszerét fogja deklarálni; következésképp hiteles árfolyam-stabilizációra csak a monetáris unió keretein belül van mód. Jelen tanulmány azzal a céllal vizsgálta a MUNDELL-féle árfolyam-modellt, hogy bemutassa, a modell alkalmazkodási mechanizmusa mind a fix, mind a lebegő árfolyamrendszerek környezetében stabil, azaz közelíti az egyensúlyt.

A DEVIZAPIACI EGYENSÚLY KIVITELEZHETŐSÉGE RÖGZÍTETT ÉS RUGALMAS ÁRFOLYAM-RENDSZEREKBE

A monetáris döntéshozó szempontjából felmerülő kérdés, hogy az ún. egyensúlyi árfolyamcél eltévesztésének valószínűsége, pontosabban a célmeghatározás ellentmondásossága következtében nem sokkal inkább indokolt a piac értékítélete szerinti, azaz a lebegő devizaárfolyamok alkalmazása.

Extern sokkok idején, rugalmas árfolyam-rendszerekben a devizaárfolyamok megváltozása alkalmazkodási folyamatot indít el, ugyanez rögzített árfolyamrendszerekben csak áttételesen következik be, ti. a jegybanki devizatartalékoknak a külföldi tőke mozgások hatására bekövetkező változásán keresztül. Nyitott nemzetgazdaságok esetén ugyanakkor, rugalmas árfolyamrendszerekben a reálárfolyam változása esetlegessé válhat (a nominális devizaárfolyam számottevő volatilitásának a belföldi árszínvonalra gyakorolt hatása következtében).

Az árfolyamrendszer egyensúlyi hatásait vizsgálva mindenekelőtt az a kérdés adódik, milyen szerepet tölthet be az árfolyam a makrogazdasági folyamatok stabilizálásában (célul tűzve a fenntartható GDP-növekedést, mérsékelt inflációs ráta mellett; ahol a világgazdaságba történő integrálódás fenntartható devizaárfolyamok mellett valósul meg). A rögzített árfolyamrendszer azzal az előnnyel rendelkezik, hogy egy adott felzárkózó ország valutáját egy stabil horgonyvalutához rögzítve, segíti az adott ország dezinflációs monetáris célkitűzéseit. A monetáris politika alárendelése egy rögzített árfolyamrendszernek gazdaságpolitikailag megkérdőjeleződik abban az esetben, ha a horgonyvaluta országának nominális kamatszínvonala inkonzisztens a felzárkózni kívánó (vagyis eltérő gazdasági növekedési pályával, inflációs rátával, beruházási és megtakarítási hajlandósággal, export-versenyképességgel stb. jellemezhető) ország elvárt kamatszintjével. Mindamelllett, a nominális devizaárfolyam rögzítése nem azonos a reálárfolyam stabilitásával; szükséges még a belföldi árszínvonal rugalmas alkalmazkodása is.

A rögzített, de kiigazítható devizaárfolyamokra épülő árfolyam-politika, tőkemobilitás hiányában látszólag vonzó megoldást kínál: az árfolyamrögzítés révén hozzájárul a folyó fizetési mérleget egyenlegesen kiszámíthatóságához (pontosabban a folyó fizetési mérleg egyenlegéből annak, ami a devizaárfolyamoknak, és nem a világpiaci áraknak, illetőleg a versenyképesség megváltozásának tudható be), míg a paritásváltóztatás lehetősége által megkerülhető a belföldi árszínvonal korrekciója. Nem csekély problémát jelenthet azonban annak eldöntése, hogy a folyó fizetési mérleg átmeneti vagy tartós egyensúlytalansága igényel beavatkozást – azaz fennáll

a cél eltévesztésének a lehetősége. Integrált nemzetközi tőkepiacok mellett azonban a rögzített, de kiigazítható devizaárfolyamok alkalmazása spekulációs veszélyeket rejt. A befektetők ugyanis nem egyszerűen azt elemzik, hogy a folyó fizetési mérleg egyensúlytalansága átmeneti vagy fundamentális jelenség, hanem elsősorban arra kíváncsiak, a monetáris politikai hatóság mennyiben és milyen áron kényszeríthető a rögzített paritás kiigazítására.

Az árfolyamrögzítés (és így a monetáris unió) alternatívája az összehangolt jegybanki beavatkozásokkal menedzselt, lebegő árfolyamokra épülő nemzetközi devizaárfolyam-rendszer. Feltételrendszerében az érintett monetáris hatóság interveniálhat (de nem kötelező interveniálnia) annak érdekében, hogy a deviza-árfolyamot a nemzetközileg elfogadott referenciaértékéhez közelítse. Ezen alternatíva a résztvevő országok monetáris hatóságainak – a közös pénz és az övezetileg egységesen megállapított irányadó kamatláb helyett – a belpolitikai célokkal összhangban saját valutát és önálló kamatpolitikát enged.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- CHRISTL, J. (2006): 'Regional currency arrangements: Insights from Europe' (OENB Working Paper no. 125; p. 31.)
- DARVAS ZS. – HALPERN L. (1998): Árfolyam-elmélet (Osiris – Láthatatlan Kollégium, Bp.; p. 200)
- DRIVER, R. L. – WESTAWAY, P. F. (2004): 'Concepts of equilibrium exchange rates' (Bank of England Working Paper no. 248; p. 64)
- ISSING, O. (2006): 'Europe's hard fix: The euro area' (OENB Working Paper no. 120; p. 39.)
- KISS M. N. (2005): A jegybanki devizapiaci intervenció hatékonysága (Közgazdasági Szemle, LII. évf., 2005. nov.; pp. 846-872.)
- MUNDELL, R. A. (1963): 'Capital mobility and stabilisation policy under fixed and flexible exchange rates' (Canadian Journal of Economic and Political Science; vol 29, No 4., 1963. november, pp. 475-85.)
- SÁGI J. (2005): 'Foreign exchange rate regimes, as exposed to speculative attacks' (5th International Conference of PhD Students, University of Miskolc, 2005; vol I. pp. 223-227.)
- WILLIANSO, J. (2006): 'A worldwide system of reference rates' (OENB Working Paper no. 130; p. 22.)

GARAY ZSOLT*

AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A KAUKÁZUSI ORSZÁGOK KAPCSOLATRENDSZERE

BEVEZETŐ

A kaukázusi országok és az Európai Unió kapcsolatrendszerének vizsgálata PhD-kutatásom tárgya. Első lépésben szeretnék összefoglaló képet nyújtani ennek az igen heterogén régióknak a történelmi, földrajzi, kulturális és gazdasági jellemzőiről. Ezért ez a dolgozat nem foglalkozik mélységében sem az EU és az érintett országok szerződéses kapcsolatrendszerével, sem a gazdasági kapcsolatok mélyreható elemzésével. Ezek a területek a kutatás következő lépcsőjét jelentik. Bár ezt a területet már feldolgoztam nem tárgyalom az integrációk elméleti összefüggéseit sem jelen dolgozatomban. Ennek területi és strukturális okai egyaránt vannak.

INTEGRÁCIÓS FOLYAMATOK A KAUKÁZUSI ORSZÁGOKBAN

¹A Szovjetunió felbomlásával, a dél-kaukázusi térségben három régi-új ország született: Grúzia, Örményország és Azerbajdzsán. A három állam jelentős társadalmi, kulturális, vallási és gazdasági eltéréseket mutat. Csoportként történő kezelésük nagyfokú inhomogenitásuk miatt nehezebb, mint pl. a „visegrádi országok” esetében, történelmi és földrajzi okokból mégis kézenfekvő.

A kaukázusi országok integrációs folyamatait dominánsan meghatározta, hogy a XX. század első felében, ezek az országok az orosz–török nagyhatalmi vetélkedés határvidékén helyezkedtek el. Az oszmán birodalom felbomlásával, valamint a Szovjetunió megalakulásával, ennek a területnek a gazdasági és társadalmi fejlődését már egyértelműen Moszkva irányította. Az integráció minden dimenziójában

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Pénzügy Intézeti Tanszék, főiskolai adjunktus.

¹ Forrás: http://www.rostropovich.org/images/caucasus_map_v8.jpg

gyorsan és erőszakosan történt meg. A Szovjetunió belüli egységes jogrend és a központosított gazdaságpolitika gyorsan nagyfokú munkamegosztást eredményezett a tagköztársaságok között. A Szovjetunió felbomlásával, a kaukázusi országok integrációs alternatívái kibővültek. Azzal, hogy az Európai Unió európai országnak¹ ismerte el a térség három államát, lehetséges integrációs alternatívát nyitott a fejlett nyugat irányába is. Ugyanakkor nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy kulturális és vallási okokból Azerbajdzsán számára a regionális hatalmi szerepre törekvő Irán is alternatíva lehetne.



1. ábra
A dél-kaukázusi térség országai

ÖRMÉNYORSZÁG

Örményország rövid történelme

Örményország volt az első ország, ahol a negyedik század elején a kereszténység hivatalos vallássá vált. A függetlenség rövid időszakaitól eltekintve több birodalomnak is része volt. A római, a bizánci, az arab és az ottomán birodalom határozta meg ennek az apró országnak a fejlődését. A megszállások, különösen a török, gyakran

¹ Európát Ázsiától az Ural hegység, az Ural folyó, a Kaszpi-tenger és a Kaukázus választja el. Ebből következően földrajzi értelemben a dél-kaukázusi országok Ázsiában helyezkednek el. Érdekességként említeném meg, hogy a dominánsan ázsiai országnak tekintett Törökország, ezen országcsoporthoz nyugati szomszédja!

jártak együtt népirtásokkal. Az ország keleti része 1828-ban került át az ottománok ellenőrzése alól az orosz cárok felügyelete alá. 1918-ban ugyan Örményország deklaráta függetlenségét, de két évvel később, a vörös hadsereg bevonulását követően, az ország a Szovjetunió részévé vált.

A többségében örmények lakta Hegyi Karabah (Nagorno-Karabakh) ekkor került moszkvai döntés eredményeként Azerbajdzsánhoz. A területért folytatott küzdelem 1988-ban lángolt fel ismét. A két ország 1991-es, Szovjetunióból való kilépését követően 1994-ben háborúba kezdett egymással a terület birtoklásáért. Az örmény csapatok a vitatott területen kívül más, stratégiaileg fontos azeri területeket is megszálltak. A konfliktus hatására Törökország lezárta határait Örményország irányában és gazdasági blokádot vezetett be, noha valószínűtlen volt, hogy az alig 3 milliós népességű, gazdaságilag fejletlen keleti szomszéd katonai eszközöket próbált volna alkalmazni a NATO-tag nyugati szomszédal szemben azért, hogy visszaszerezze a történelmi Örményország nyugati részét. A két ország viszonya inkább történelmi okokkal terhelt, hiszen Törökország mind a mai napig hivatalosan tagadja az örmény népirtás tényét, melynek során a török állam 1915 és 1917 között mintegy másfél millió örmény származású polgárát mészárolta le.

Földrajzi és természeti jellemzők és a népesség

Az ország földrajzi értelemben Délnyugat-Ázsiában található, a Kaukázustól délre. Területe 29 800 négyzetkilométer, hazánk területének mintegy harmada. Területén belül található a Nahicsevan enkláve, amely Azerbajdzsán része. Az ország tengerparttal nem rendelkezik, szomszédai, a már említett Törökország és Azerbajdzsán mellett Grúzia és Irán. Területén a Kaukázus déli láncaihoz tartozó hegyek és az Örmény-felföld osztozik. Éghajlata kontinentális-hegyvidéki. Legmagasabb pontja 4090 méter. Az ország területének kevesebb mint 20%-a alkalmas mezőgazdasági termelésre, 2%-át állandó hó takarja.

Legfontosabb ásványkincsei a rézérc, a molibdén, a cink, a bauxit és némi arany. Területe erősen szennyezett. Komoly környezeti károkat okoz az 1990-es évek óta tartó erdőirtás, amely az energiaellátás problémái miatt általánosan jellemző.

Örményország népessége közel három millió. (2 972 000 fő 2007-ben) Bár a születések és halálozások aránya alapján a népesség enyhén növekedne, az erőteljes kivándorlás hatására folyamatosan csökken. A népesség etnikai összetétele alapján gyakorlatilag homogénnek tekinthető, 98%-ban örmény. Egy százalékot meghaladó kisebbséget mindössze a kurdok alkotnak (1,3%). A vallási megoszlás követi az etnikai összetételt. A 95%-os többséget alkotó örmény kereszténység mellett a népesség 4%-a más keresztény egyházakhoz tartozik.

Politika és gazdaság

Az ország területe 11 közigazgatási egységre tagozódik, fővárosa Jereván. Politikai struktúrája elnöki rendszerű, ötéves választási ciklusokkal. Az államfő 1998 óta ROBERT KOCHARIAN. A legközelebbi választások előre láthatóan 2008-ban lesznek. Parlamentjében 131 képviselő foglal helyet. Parlamenti választásokat 4 évente tartá-

nak, legközelebb 2011 tavaszán. Örményország valamennyi fontosabb nemzetközi szervezetnek tagja¹.

A szovjet idők tervgazdasága akkoriban relatíve modern ipart alakított ki. Az ipar termelését a gép-, textilipar, valamint egyéb feldolgozott termékek jellemezték. A Szovjetunióon belül ezeket a termékeket cserélte nyersanyagokra és energiahordozókra. Az elavult ipari üzemek privatizációja lassan halad, de az aktuális kormány a felgyorsítását tervezi. Mezőgazdaságát a szovjet típusú nagyüzemek szétesését követően, apró parcellákon folytatott családi termelés jellemzi. Az ország mezőgazdasági importfüggőségének csökkentéséhez szerkezeti átalakítás és jelentős tőkebefektetés lenne szükséges. Az ország gazdasági hanyatlása a Szovjetunió széteséséhez és az Azerbajdzsánnal folytatott véres háborúhoz egyaránt kötődik. Az ásványkincsekben szegény ország az IMF pénzügyi segítségével gazdasági liberalizációt hajtott végre 1994-től, melynek eredményeként 2005-től a gazdaság növekedési rátája igen gyors. Sikerült megfékezni az inflációt és stabilizálni a nemzeti fizetőeszközt, a dramot. A gazdasági növekedés ellenére az örmény munkanélküliségi ráta még mindig magas. A 90-es évek krónikus energiaháánya ugyan már a múlté, de az ország továbbra is nettó energiainportőr. Az Iránból érkező gáz szállítására 2007-ben készült el a vezeték.

A gazdasági kapcsolatok Oroszországgal továbbra is igen szorosak, különösen az energia szektorban. A 2002-ben privatizált elektromos hálózat is orosz kézben van. A nyomasztó áruforgalmi passzívum finanszírozását, a külföldön dolgozó örmények hazautalásai mellett nemzetközi segélyek és a külföldi tőkebefektetések finanszírozzák. Az ipari befektetések és az ingatlan beruházások hatására 2007-re a GDP bővülése várhatóan meghaladja a 10%-ot. 2006-ban az akkor 13,4%-os növekedés hatására az örmény nemzeti össztermék 6,6 milliárd USD volt. (Vásárlóerő paritáson számolva 16,94 milliárd USD.)

Bár az 1,2 millió foglalkoztatott 45%-a a mezőgazdaságban dolgozik, itt mindössze a GDP 17,7%-át állítják elő. Az iparban az összes foglalkoztatott 25%-a az nemzeti össztermék 42%-át termeli meg, míg a szolgáltatási szektor hozzájárulása a nemzeti jövedelemhez 2006-ban 40,3%-v volt, és a munkavállalók 30%-ának nyújtott megélhetést. A munkanélküliségi ráta 7,4%, miközben a szegénységi küszöb alatt a népesség több, mint harmada él.

A mezőgazdaság legfontosabb terményei a gyümölcsök (ezen belül elsősorban a szőlő) és a zöldségek. Fontos szerepet tölt be ebben a szektorban a haszonállatok tartása is. Az örmény ipar legjelentősebb termékei: a csiszolt gyémánt, a fém megmunkáló eszközök, kohászati berendezések, elektromos eszközök, abroncsok, kötöttáru, cipők, selyem termékek, teherautók, hangszerek, ékszer és a szoftverfejlesztés.

Az ország legfontosabb exportcikkei: a gyémánt, az ásványi anyagok, élelmiszerek és az (elektromos) energia. Legjelentősebb piaca az Európai Unió, ezen belül Németország, Hollandia, Belgium. Említésre méltó még az ország exportjában Oroszország (12,6%), Izrael (6,8%), az Egyesült Államok (5,8%), Svájc (5,3%), Grúzia (4,9%) és Irán (4,7%). 2006-ban az export összértéke alig érzékelhetően haladta meg az 1 milliárd dolláros szintet (1,056 Mrd USD)

¹ ACCT (megfigyelő), AsDB, BSEC, CE, CIS, CSTO, EAEC (megfigyelő), EAPC, EBRD, FAO, GCTU, IAEA, IBRD, ICAO, ICCT (aláíró), ICRM, IDA, IFAD, IFC, IFRCS, ILO, IMF, Interpol, IOC, IOM, IPU, ISO, ITSO, ITU, MIGA, NAM (megfigyelő), OAS (megfigyelő), OIF (megfigyelő), OPCW, OSCE, PFP, UN, UNCTAD, UNESCO, UNIDO, UNWTO, UPU, WCO, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WTO.

Örményország elsősorban földgázt, kőolajat, dohányt, élelmiszert és gyémántot importál. Az importpartnerek közül kiemelkedik Oroszország és az EU, amelyek a teljes behozatal mintegy felét adják. Említésre méltó részarányal rendelkezik ezen a területen még Ukrajna (7,2%), Türkmenisztán (6,5%), Irán (5,2%), Izrael (4,4%) és az Egyesült Államok (4,1%).

AZERBAJDZSÁN

Azerbajdzsán rövid története és földrajzi jellemzői, népessége

Azerbajdzsán népessége türk eredetű és többségében síita muszlim vallású. Az ország történelme során mindössze 1918-tól 1920-ig, majd a Szovjetunió szétesését követően volt független. Az ország 1991-ben áttért a cirill betűs írásmódról a latin betűk használatára. Az átállásban török nyelvészek segítettek, átadva tapasztalataikat az átállással és az írásmóddal kapcsolatban. Az együttműködés alapját a közös türk nyelvi gyökerek adták¹. 1994-ben háborúba keveredett Örményországgal Hegyi Karabah birtoklásáért. A fegyveres konfliktus során elveszítette nem csak ezt a többségében örmények lakta enklávé, de összességében területének 16%-át. A háború miatt 600 000 azeri menekült az ország keleti részébe.

Kapcsolatrendszere szomszédaival igen összetett. Oroszország egyértelműen versenytárs az európai piacokért folytatott küzdelemben. A nagy északi szomszéd ellenérdekelte az azeri kőolaj- és földgázexport jelentős növelésében. Különösen a gázszállítások kérdése vált súlyponttá. A gáz legolcsóbban vezetéken szállítható. Az orosz gázvezetékek konkurensé lesz a tervezett, Tbilisziig már elkészült cső. Másrészről mind a mai napig vitatottak a pontos határok a Kaszpi tengeren, ahol a legjelentősebb gázmezők találhatóak.

Ez a kérdés komoly feszültséget okoz déli szomszédjával, Iránnal való kapcsolataiban is. Irán légierője már többször is megsértette az azeri légtérrel. Pedig jelentős kulturális és etnikai kapcsolatok vannak a két ország között. Irán mellett Azerbajdzsán az egyike a síita többségű országoknak. Irán népességének mintegy negyede azeri nemzetiségű, így ott közel kétszer annyi azeri él, mint Azerbajdzsánban. Érdeemes figyelembe venni ugyanakkor, hogy a szekuláris azeri állam jó kapcsolatokat tart fenn az Egyesült Államokkal, amit a teokratikus iráni vezetés nem néz jó szemmel. Örményországgal gyakorlatilag nincsenek diplomáciai kapcsolatai. Az „örmény agresszió” és az azóta is megszállt területek kérdése mind a mai napig komoly feszültséget okoz a két ország viszonyában. Szomszédai közül talán Grúziával a legki-egyensúlyozottabb a kapcsolata.

Az ország Délnyugat-Ázsiában, a Kaukázustól délre, a Kaszpi tenger nyugati partján terül el. Területe 86 600 négyzetkilométer, azaz hazánknál alig valamivel kisebb. A nahicseváni országrész nem áll közvetlen kapcsolatban Azerbajdzsán fő területével. Szomszédai Oroszország, Grúzia, Örményország és Irán.

Éghajlata száraz-félszáraz sztyeppe. A nagy kiterjedésű, többségében tengerszint alatti alföldi jellegű területét északon és nyugaton a Kaukázus láncai zárják. Legmélyebb pontja 28 méterrel található a tenger szintje alatt, míg a legmagasabb hegycsúcs 4485 méter magas.

¹ <http://www.nol.hu/cikk/11711/2007-10-14>

Természeti erőforrásai közül a legjelentősebb a kőolaj és a földgáz. Jelentősnek mondható még a vasérc, a bauxit és az egyéb fémek kitermelése. Mezőgazdasági termelésre területének ötöde használható. A kőolaj-kitermelés és a háború következményeként a természeti környezet erősen károsodott.

Azerbajdzsán népessége 8 120 000 fő. A születések, halálozások aránya annak ellenére növekvő populációt eredményez, hogy jelentős a kivándorlás. A népesség, az 1999-es népszámlálás adatai alapján 90,6%-ban azeri, 1%-nál nagyobb kisebbséget képeznek a dagestániak, az oroszok és az örmények. A domináns muszlim vallás mellett 2-2% körül képviselteti magát az orosz és az örmény kereszténység is.

Politikai, gazdasági jellemzők

Azerbajdzsán elnöki rendszerű köztársaság, ötéves mandátummal. Elnöke ILHAM ALIYEV. A következő választás 2008-ban esedékes. Parlamentjében 125 képviselő, szintén ötéves ciklusban kerül újraválasztásra. Az ország 59 közigazgatási egységből áll. Azerbajdzsán szinte minden fontosabb nemzetközi szervezetnek tagja, bár itt meg kell említeni, hogy teljes jogú WTO-tagságot még nem nyert, pusztán megfigyelői státusszal rendelkezik¹.

Az ország belpolitikai helyzete stabil, de megfigyelők szerint demokratikusnak csak korlátozottan nevezhető. ILHAM ALIYEV elnök hatalmát 2003-ban apjától vette át és 2005-ben az EU és az Egyesült Államok által is szabályosnak elismert választásokon ismételten megerősítette azt. A 125 fős parlamentben az elnök pártja 65 mandátumot szerzett, de számíthat még a 41 független képviselő támogatására is. A legnagyobb ellenzéki tömörülés mindössze 6 főt küldhet a törvényhozásba². Az országot sokak szerint a korrupció és az elnöki hatalommal való visszaélés jellemzi. Sokan vitatják a választások tisztaságát és az alapvető szabadságjogok tiszteletben tartása sem erőssége az ország vezetésének. Pl. egy ellenzéki azeri újságírórt „a fegyveres erők becsmérlésének” vádjával 30 hónap börtönre ítélték 2007 tavaszán³, de ide tartozik a helyi olajoligarcha ALIYEV-testvérek⁴ koncepciósnak tűnő pere is.

Azerbajdzsán elsődleges exportcikke a kőolaj. A Szovjetunió szétesése után a kitermelés jelentősen csökkent, de 1997-től ismét növekedésnek indult. Ebben nagy szerepet kaptak a külföldi multinacionális társaságok, amelyek jelentős összegeket (60 Mrd USD) fektettek az azeri olajiparba. A kitermelés mára eléri a napi egy millió hordót, amely a négy milliárd dolláros befektetéssel megépült olajvezetéken jut el Bakuból Törökország földközi-tengeri kikötőjébe, Ceyhanba. Előre láthatóan az olajkitermelésből származó jövedelmek megduplazzák Azerbajdzsán jelenlegi GDP-jét. Az ország hasonló gondokkal küzd, mint szomszédai. A tervutasításos rendszerről, a piacgazdaságra való átállás itt sem megy könnyen, noha az olajjövedelmek legalább finanszírozási oldalról könnyebbé teszik a váltást. Azerbajdzsán csak napjainkban kezdett lassú strukturális reformokba. Fontos lenne, hogy a külföldi működő tőke ne csak az olaj- és gázszektorba áramoljon, hiszen ez az olajáraknak kiszolgáltatott egyoldalú függőséget

¹ AsDB, BSEC, CE, CIS, EAPC, EBRD, ECO, FAO, GCTU, GUAM, IAEA, IBRD, ICAO, ICRM, IDA, IDB, IFAD, IFC, IFRCS, ILO, IMF, IMO, Interpol, IOC, IOM, IPU, ISO, ITSO, ITU, ITUC, MIGA, NAM (megfigyelő), OAS (megfigyelő), OIC, OPCW, OSCE, PFP, SECI (megfigyelő), UN, UNCTAD, UNESCO, UNIDO, UNWTO, UPU, WCO, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WTO (megfigyelő).

² <http://www.nol.hu/cikk/383341/2007-10-14>

³ <http://www.nol.hu/cikk/443961/2007-10-14>

⁴ Nem rokonai az azonos vezetéknévű elnöknek.

eredményez. Az Oroszországgal folytatott kereskedelmi kapcsolatok folyamatosan gyengülnek, miközben az Európai Unió és Törökország szerepe nő.

Azerbajdzsán GDP-je folyó áron 14,25 Mrd USD, vásárlóerő paritáson 59,71 Mrd. Nem elhanyagolható tény ugyanakkor, hogy az össznemzeti termék 2006-ban 34,5%-kal (!) bővült. Ha eltekintünk a magas olajárak generálta gyors növekedéstől, akkor egy igen fejletlen gazdaság képe bontakozik ki előttünk. Az 5,2 millió foglalkoztatott több, mint 40%-a még mindig a mezőgazdaságból él. Az iparban mindössze 7%, míg a szolgáltatási szektorban 52% dolgozik. 2002-ben a népesség fele (49%) élt a szegénységi küszöb alatt, noha a hivatalos munkanélküliségi ráta irigylésre méltóan alacsony, mindössze 1,2%.

A legfontosabb exporttermék, a kőolaj és a földgáz. Részesedésük a teljes kivitelből 90%. Ezen kívül gépeket, gyapjút és némi élelmiszert exportál az ország. Az Európai Uniótól kívül érzékelhető exportot az ország csak az Egyesült Államok irányába folytat (7,6%).

GRÚZIA

Grúzia története és földrajzi jellemzői

Grúzia területe ősidők óta lakott. Az első században került római befolyás alá, a kereszténység 330 óta államvallás. A perzsa, arab és török megszállást követően, a XI.-XIII. század Grúzia aranykora volt, melyet a tatár invázió zárt le 1236-ban. Ezt követően váltakozva az ottomán és a perzsa birodalom formálta az ország történelmét. Oroszország a XIX. században foglalta el Grúziát. A cári birodalom átmeneti meggyengülésével 1918-tól 1921-ig független állam, majd a Szovjetunió része lett annak felbomlásáig, 1991-ig. Az 1995-től elnöki hatalmat gyakorló volt szovjet külügyminiszter EDUARD SHEVARDNADZET 2003-ban tüntetések sorozata kényszerítette a hatalomból való távozásra. Utódja, a 2004-ben megválasztott MIKHEIL SAAKASHVILI.

Az ország területi integritását a kormány nem képes fenntartani. Két szakadár terület, Abházia és Dél-Oszétia 1993 óta független. Az Oroszország által támogatott két területen orosz békefenntartó erők állomásoznak. Az elszakadási törekvéseket Moszkva hivatalosan is támogatja. Abházia képviselője például nagyköveti rangot kapott. Az orosz–grúz viszony napjainkban is igen feszült. A kémkedéssel és terrorizmussal vádolt orosz tisztek letartóztatását követően, Moszkva gazdasági szankciókkal sújtotta Grúziát. Komoly problémát okoz, hogy az orosz vezetés átutalási tilalmat rendelt el, pedig a grúz gazdaság finanszírozásában jelentős szerepet játszanak az északi szomszédnál dolgozó vendégmunkások hazautalásai. Ez a tétel hivatalos adatok szerint 320 M USD, de becslések szerint elérheti az évi 2 Mrd USD-t is.

A grúz bort és ásványvizet szintén kitiltották az orosz piacról és felmerült az energiaszállítások leállításának lehetősége is. Moszkva leállította a vízumok kiadását grúz állampolgárok részére¹.

Grúzia Délnyugat-Ázsiában, a Fekete-tenger keleti partján fekszik. Területe 69 700 km², hazánknál valamivel kisebb. Szomszédai északon Oroszország, keleten Azerbajdzsán, délen Örményország és Törökország. Éghajlata kellemes, mediterrán jellegű, főként a tengerpart közelében. Az országot északon és délen egyaránt a Kaukázus egy-egy hegylánca határolja. Legmagasabb pontja 5201 méter.

¹ <http://www.nol.hu/cikk/419419/> 2007-10-14

Természeti erőforrásai közül a legfontosabbak a fakitermelés, a vízi energia, a magnézium-, vas-, és rézérc. Rendelkezik továbbá némi kőszénnel és kőolajjal is. A megművelhető földterület nagysága az ország területének mindössze egy tizede.

Népessége 4 646 000 fő. Bár a születések meghaladják az elhalalozásokat, a migrációs egyenleg jelentős passzívuma miatt az ország népessége csökken. Az ország etnikai összetételében meghatározó a grúzok aránya (83,8%). Egy százalékot meghaladó kisebbséget alkotnak az azeriek, az örmények és az oroszok. A lakosság összetételének megfelelően, a legjelentősebb vallás az ortodox kereszténység (83,9%). A közel tíz százalékos muszlim közösség mellett, a népesség négy százalékát tömörítő örmény–grúz kereszténység érdemel említést.

Grúzia elnöki rendszerű köztársaság. Elnökét és parlamentjét öt évre választják. Fővárosa Tbiliszi. Az országot kilenc közigazgatási egység alkotja¹.

A grúz gazdaság

A grúz mezőgazdaság legfontosabb termékei, a gyümölcsök, citrusfélék, az alkoholos és nem alkoholos italok. Nagy jelentőséggel bír az ország számára a rézvagyonon alapuló kohászat, valamint a gépek és vegyszerek előállítás. Grúzia jelentős részben importból fedezi energiaigényét, noha hatalmas vízi energia készletei vannak.

Grúziában 2000 óta a gazdaság ismét növekszik és sikerült megfékezni az inflációt is. Folyamatos problémát jelent ugyanakkor, hogy az állam nem képes behajtani csak az adó mintegy 60%-át. A gazdasági reform azonban sikeresnek tűnik. Nagy jelentőséggel bír az ország számára, hogy keresztül halad rajta a Baku–Cayhan olajvezeték. Nem csak a tranzitdíjak jelentenek fontos bevételt, de biztosítja az ország függőségének csökkenését az orosz szállításoktól. Hasonlóan stratégiai fontosságú, az egyelőre Bakutól Tbilisziig húzódó gázvezeték, mely a tervek szerint Törökországon keresztül juttatná Európába az azeri gázt.

Grúzia GDP-je 2006-ban 5,301 Mrd USD volt, (vásárlóerő paritáson 18,16 Mrd USD,) míg az össznemzeti termék bővülése közel 10% (9,4%). A nemzeti jövedelem legfőbb forrását a szolgáltatások adják (54,8%), míg az ipar és a mezőgazdaság 28%-kal és 18%-kal járul hozzá. A legnagyobb foglalkoztató a mezőgazdaság. A munkanélküliség meghaladja a 10%-ot és a népesség mintegy fele él a szegénységi küszöb alatt.

Grúzia 1,761 Mrd dolláros export mellett 3,32 Mrd USD importot bonyolított 2006-ban. Legfontosabb exportcikkei, a fémhulladék, gépek, vegyi anyagok. Jelentős továbbá az üzemanyag reexport és a mezőgazdasági kivitel. Elsősorban környezetébe szállít. Legfontosabb piacai: Törökország, Azerbajdzsán, Örményország, Türkmenisztán, továbbá Bulgária, Egyesült Államok, Ukrajna, Kanada és Németország.

Elsősorban üzemanyagot, gépeket és alkatrészeket, szállító eszközöket, élelmiszert és gyógyszereket importál. Oroszország még mindig az egyes számú importpartner, de Törökország, Németország, Ukrajna és Azerbajdzsán jelentősége gyorsan növekszik. Valószínű, hogy az orosz–grúz viszály eredményeként északi szomszédjával kereskedelmi kapcsolatai a jövőben még alacsonyabb szinten fognak stabilizálódni.

¹ Nemzetközi jogi értelemben ide tartozik továbbá Abházia és Dél-Oszétia.

AZ EU ÉS A DÉL-KAUKÁZUSI ORSZÁGOK¹

Kereskedelem

Az EU és a Dél-Kaukázus országainak kereskedelme dinamikusan fejlődött az elmúlt években. Valamennyi érintett ország legfőbb kereskedelmi partnerévé az Unió vált, noha a kétoldalú áruforgalom kevésbé diverzifikált, főként a partner országok exportja tekintetében.

2006-ban az EU és a három ország kereskedelmi forgalma 9,23 Mrd EUR volt, ami az EU külső kereskedelmi forgalmának mindössze 0,34%-a. A térségben mind az export, mint az import vonatkozásában Azerbajdzsán az EU legfontosabb kereskedelmi partnere és a három ország közül az egyetlen, amely kereskedelmi aktivitomot tud felmutatni. Ez annak tudható be, hogy jelentős szénhidrogén készlettel és exporttal rendelkezik, így az import finanszírozása is könnyebb ebben az esetben. Az EU kereskedelmi mérlege, döntően az Azerbajdzsánnal folytatott áruforgalomnak köszönhetően, 2006-ban három milliárd eurót kissé meghaladó passzívummal zárt.

A korábbi évekhez hasonlóan 2006-ban is az Unió főként gépeket és szállító eszközöket szállított a térségbe, míg az import oldalon a szénhidrogének dominanciája jellemző. Az azeri export 93%-a, a grúz kivitel 60%-a tarozik ide. Fontosabb exportcikkek még a térségnek az EU irányába, a grúz export mintegy ötödét kitevő mezőgazdasági termékek. Örményország elsősorban alacsony feldolgozottságú fémtermékek (60%) valamint gyöngy és drágakő kivitelben (25%) tűnik ki.

A kereskedelem kereteit az 1999. július 1-én életbe lépett Partnerségi és Együttműködési Megállapodás (PCA) adja meg, amely garantálja a partnereknek az MFN státuszt. A PCA szintén nagy figyelmet fordít az EU-jog átültetésére, különösen a kereskedelmet leginkább érintő területeken: ipari szabványok, szellemi tulajdon és közbeszerzés. Mindhárom országot segíti az EU új GSP-je, amely 2006-ban lépett életbe. Örményország és Azerbajdzsán esetében az általános rendelkezések irányadóak, míg Grúzia a továbbfejlesztett GSP+ rendelkezéseit alkalmazhatja, amely még előnyösebb piacra jutást biztosít számára. Az EU speciális szektorális megállapodást egyetlen érintett országgal sem kötött.

Európai Szomszédság Politika (ENP) akcióterve

Az ENP akciótervét hivatalosan 2006 novemberében fogadták el a három érintett ország esetében és végrehajtásuk azonnal el is kezdődött. Az akcióterv két fontos területet ölel fel:

- 1) piacgazdasági reformok,
- 2) az EU joganyagának átvétele a fontosabb kereskedelmi területeken.

Mindhárom akcióterv közös jellemzője, hogy fejleszteni kívánják a kereskedelmi együttműködést, egy jövőbeli szabadkereskedelmi megállapodás elérése érdekében. (Azerbajdzsán esetében ennek még előfeltétele lesz a WTO-tagság².) Ennek érdekében a Bizottság megvalósíthatósági tanulmányt készít 2008 tavaszáig, amely felméri a regionális kereskedelmi és gazdasági integráció lehetőségeit.

¹ http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/caucasus/index_en.htm

² Grúzia és Örményország az elmúlt években elnyerte a WTO tagságot, míg Azerbajdzsán felvételi eljárása folyamatban van.

2007-ig az EU elsődleges eszköze a pénzügyi támogatásokra a TACIS volt. A PCA-k életbe lépése nagyobb segítséget ígér a három kaukázusi országnak, a kétoldalú megállapodásokban rögzített területeken. Az ENPI (European Neighbourhood Policy Instrument) mint új eszköz, magába olvasztja a korábbi TACIS, MEDA és CARDS programokat. Az ENPI keretében az EU déli és keleti szomszédai 14,9 milliárd euró forráshoz juthatnak a 2007–2013 időszakban.

Az EU soha sem alkalmazott védelmi eszközöket kereskedelempolitikájában a dél-kaukázusi országokkal szemben. Grúzia és Örményország elnyerte az EU-tól az „átmeneti gazdaság” státuszt, amely sok esetben kedvezőbb feltételeket jelen számukra, mint például az antidömping eljárások során. Örményország 2005-ben kérte, hogy az Európai Unió adja meg számára a piacgazdasági státuszt (MES). A kérdés jelenleg tárgyalás alatt áll.

A dél-kaukázusi országok, ezen belül elsősorban Azerbajdzsán kiemelkedő fontosságú az Európai Unió számára abban, hogy diverzifikálhassa szénhidrogén beszerzését. Ezért az EU támogatja a transz-kaszipi és a transz-fekete tengeri energia korridor kialakítását. A Baku–Tbiliszi–Ceyhan olajvezetéken keresztül Azerbajdzsán már most fontos olajszállító, illetve Grúzia jelentős tranzit ország.

Az EU örmény kereskedelem¹

Az Európai Unió és Örményország kereskedelmi kapcsolatai gyorsan fejlődtek az elmúlt években, így az EU az ország elsősorú kereskedelmi partnerévé vált 35,1%-os részesedésével. A kétoldalú áruforgalom jelentős EU aktívumot mutat. Ez alól kivételt csak a 2005-ös év képez. Az Unió számára Örményország nem meghatározó kereskedelmi partner. Az EU exportjának 0,04%-a, míg teljes importjának 0,02%-a realizálódik ebben az irányban. Az örmény export jelentős szórás mellett 18,6%-kal nőtt 2002 és 2006 között, míg az Unióból származó import dinamikája évi átlagban 15,3%-os volt. Ezekkel az értékekkel Örményország mindössze az EU 108. legfontosabb import-, és 107. legfontosabb exportpartnere.

Az örmény export szerkezete nem tekinthető jól diverzifikáltnak, bár többségében feldolgozott termékeket szállít az EU-ba. A kivétel sebezhetősége és esetlegessége jól nyomon követhető az exportdinamika változásának vizsgálatával.

Ha eltekintünk a 2004-es év adataitól, jól látszik, hogy a kivitel legjelentősebb tétele általában a textilipari termékekhez köthető. Hasonlóan stabil és fontos kiviteli cikkek továbbá a mezőgazdasági termékek.

Az örmény gazdaság számára meghatározó és egyre jelentősebb az Európai Unió mint külkereskedelmi partner. Míg az ország külkereskedelmi forgalma 2002 és 2006 között átlagosan 9,5%-kal bővült, addig az Unióval folytatott áruforgalmi kapcsolat 12,1%-os átlagos éves dinamikát mutatott.

Azerbajdzsán és az EU kereskedelmi kapcsolatai²

A dél-kaukázusi térség országai közül Azerbajdzsán tekinthető az EU legfontosabb kereskedelmi partnerének és az egyetlen országnak, amely tartós külkereskedelmi aktívumot képes felmutatni az Unióval szemben. Ennek elsődleges oka, hogy az ország egyre jelentősebb szerepet vállal Európa szénhidrogén-ellátásában. A ke-

¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113345.pdf 2007-10-15

² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113347.pdf 2007-10-15

reskedelmi kapcsolatok dinamikus fejlődése dominánsan az azeri olajexporton alapul. Az energiaárak növekedése, valamint az Unió azon célja, hogy diverzifikálja beszerzési forrásait, az azeri kivitel gyors bővülését eredményezte.

Bár 2006-ban az Azerbajdzsánnal folytatott kereskedelem az EU teljes importjának mindössze 0,37%-át, exportjának pedig 0,17%-át ölelte csak fel, 2002 és 2006 között az EU 25-ök importja átlagosan évi 41,3%-kal bővült ebben a relációban, míg a kivitel dinamikája 36,6%-os volt. Az azeri külkereskedelem több mint 50%-a az Európai Unió országaival realizálódik.

Az azeri export termékösszetétele gyakorlatilag szinte homogénnek tekinthető. A kivitel több mint 90%-a az energiahordozók, ezen belül a kőolaj exportjához kötődik. Ha az azeri földgázt is sikerül csővezetéken az EU-ba juttatni, akkor ez az arány közeledni fog a 100%-hoz. Az egyetlen termékre épülő azerbajdzsáni export sérülékennyé teszi az országot az olajár ingadozása esetén, ezért egy jobban diverzifikált exportszerkezet elérése kívánatos lenne.

Az EU grúz kereskedelem¹

Az EU–grúz kereskedelem az elmúlt években dinamikusan fejlődött. A kétoldalú forgalom jellemzője a tartósnak nevezhető grúz passzívum, valamint a grúz export alacsony diverzifikáltsága. Grúzia részesedése az Európai Unió külkereskedelmi forgalmában igen alacsony. Az EU 25-ök 2006-os importjának mindössze 0,03%-a származott innen. Az Unió exportpiacai között sem bír kiemelkedő jelentőséggel Grúzia, noha részesedése 2002 és 2006 között 0,03%-ról a duplájára 0,06%-ra emelkedett. Ez természetesen fakad a két partner világgazdasági súlyának eltéréseiből.

A 2002–2006 időszak Tbiliszi külkereskedelmi forgalmának jelentős bővülését hozta. A vizsgált négy évben az importdinamika átlagosan 36,6% volt, míg az export évi átlagos bővülése 40,9%. A kedvezőnek tűnő képet azonban árnyalja, hogy a külkereskedelmi forgalom évről évre egyre jelentősebb passzívummal zár Grúzia számára. Az áruforgalmi egyenleg éves hiánya a vizsgált időszakban 468 Mrd EUR-ról 1460 Mrd EUR-ra nőtt. Különösen akkor tűnik riasztónak ez az adat, ha GDP-arányosan vizsgáljuk, hiszen a 2006-os deficit elérte az össznemzeti termék negyedét.

Grúzia kereskedelmi kapcsolatai dinamikusabban fejlődtek az ezredforduló óta az EU-val, mint a világ többi részével. Az áruforgalom dinamikája ebben a relációban 2002 és 2006 között 46,6% volt, amely érzékelhetően meghaladja a teljes grúz külkereskedelem 38%-os² értékét. Az átlagérték azonban ellentmondásos adatokat fed. Míg az EU-ból származó grúz import dinamikája valamivel alatta marad a behozatal átlagos bővülésének, addig az Unióba irányuló export átlagos bővülése a vizsgált négy év átlagában 77,7% (!) volt. Különösen jelentős ezen belül a grúz export 2006-os 420%-os (!) növekedése

Ha figyelembe vesszük a politikai és világgazdasági hatásokat, könnyen választ kaphatunk a fent leírt folyamatokra. Egyfelől a grúz termékek tradicionális piaca Oroszország volt. Az Abházia és Dél-Oszétia körüli, nemegyszer katonai konfliktussal fenyegető helyzet eredményeként, Oroszország elzárta piacait a legfontosabb grúz exporttermékek előtt, így Tbiliszi szükségszerűen új piacokat kénytelen keresni. Másrészt, bár Grúzia nem rendelkezik jelentős szénhidrogén-készlettel, jelentős reexportot bo-

¹ <http://www.delgeo.cec.eu.int/en/trade/August2007.pdf> 2007-10-15

² Az érték tartalmazza az EU-val folytatott kereskedelem adatait is.

nyolc ebben az árucsoportban, nem utolsó sorban az EU irányába. A kőolaj és fölgáz árának jelentős emelkedése ezért gyors növekedést eredményezett az exportban.

A kétoldalú kereskedelmi kapcsolatok áruszerkezete Grúzia oldaláról nem tekinthető kiegyensúlyozottnak. A meghatározó elem az energia, melynek részesedése 2002 és 2006 között 40%-ról 60%-ra emelkedett. Kiemelkedő jelentőséggel bírnak a grúz kivitelben továbbá a mezőgazdasági termékek. Ennek az árucsoportnak a részesedése az Unióba irányuló kivitelben belül a vizsgált időszakban alig tíz százalékról közel a duplájára nőtt. Az energia és a mezőgazdasági kivitel együttes súlya az EU irányába meghaladja a 90%-ot.

Nem tekinthető kedvező fejleménynek az sem, hogy a grúz kivitel egyre kevésbé diverzifikált. Míg az alacsony feldolgozottságú termékek aránya növekszik, addig a feldolgozott termékek exportjának részesedése az Unió irányába folyamatosan csökken. 2002 és 2006 között 67 millió EUR-ról 30 millió EUR-ra csökkent. Részesedésük az exportból még ennél is drámaiban esett vissza, 31,3%-ról, 6,5%-ra.

A grúz gazdaság tehát igen sebezhető. A jelentős külkereskedelmi hiány és a diverzifikálatlan export áruszerkezet jelentős kockázatokat rejt. A külkereskedelmi forgalom áttelődése az Európai Unió irányába viszont csökkenti a gazdasági kockázatokat az ország számára.

ÖSSZEFOGLALÁS

Bár a kaukázusi országok összességükben sem bírnak kiemelt szereppel az Unió kereskedelmi partnerei között, az energiabiztonság és a beszerzési források diverzifikációja felértékeli a régiót az EU számára. Különösen fontos partner Azerbajdzsán, mint kőolajszállító és Grúzia, mint tranzit ország számunkra. A térség stabilitása, egészséges gazdasági és társadalmi fejlődése ezért nagy jelentőséggel bír. Az EU szomszédsági politikája (ENP) is a térségbeli stabilitás növelését szolgálja.

A kaukázusi országok szempontjából az Unióval kialakított kapcsolatok meghatározó fontosságúak. Mindhárom ország legfontosabb kereskedelmi partnere napjainkra az EU. A kölcsönös érdekek előrevetítik a régió egyre fokozódó integrálódását az Unióhoz, mind szerződéses, mind gazdasági kapcsolataikat tekintve.

IRODALOMJEGYZÉK

<http://www.nol.hu/cikk/11711/> 2007-10-14

<http://www.nol.hu/cikk/383341/> 2007-10-14

<http://www.nol.hu/cikk/443961/> 2007-10-14

<http://www.nol.hu/cikk/419419/> 2007-10-14

http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/caucasus/index_en.htm 2007-10-15

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113345.pdf 2007-10-15

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113347.pdf 2007-10-15

<http://www.delgeo.cec.eu.int/en/trade/August2007.pdf> 2007-10-15

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/am.html> 2007-10-15

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/aj.html> 2007-10-15

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gg.htm> 2007-10-15

REFORMOK ÉS AUTONÓMIA A FRIULI FEJLESZTÉSI MODELL TÜKRÉBEN

Friuli Venezia Giulia Autonóm Régió endogén erőforrásokra alapozó regionális gazdaságfejlesztési stratégiája érdekes tapasztalatok tárháza lehet mindazon kutatók számára, akik a marginalizált helyzetű, elmaradt térségek kitörési és fejlődési lehetőségeit vizsgálják.

A második világháború következtében a régió keleti határán található Trieszt elveszíti történelmi vonzáskörzetének nagy részét és sokáig az is kérdéses marad, hogy maga a város, illetve a mai régió keleti-délkeleti területeinek mely része tartozik majd az új Olasz Köztársasághoz és mely részei a TITO vezetésével akkor alakult Jugoszláv Szocialista Köztársasághoz. A második világháború után a térség sorsa sokáig teljesen bizonytalan mind gazdasági, mind politikai értelemben, míg 1954-ben végre véglegessé válnak Olaszország mai északkeleti határai. Ez politikai stabilitást és nyugalmat hoz a térségbe, de egyben újabb nehézségek kezdetét is jelenti. A régió keleti határai a vasfüggönnyel néztek ekkor farkasszemet: a politikai és nemzetiségi problémák tovább mélyítették azt a gazdasági szakadékot, mely a régióban 1948 és 1954 között akkumulálódott a többi olasz régióhoz képest.

A hatvanas évek elején az Itália északkeleti határán fekvő Friuli Venezia Giulia még Olaszország egyik legszegényebb régiójának számít. A történelem viharai és marginalizált geopolitikai helyzetből adódó gazdasági és társadalmi elmaradottság legyőzése érdekében a régió három másik társával (Szicília, Valle d'Aosta, Szardégnia) együtt gazdasági és adminisztratív autonómiát kapott 1963 január 31-én az Olasz Államtól, mely a regionális kormányzatnak bizonyos területeken törvényhozási és pénzügyi önrendelkezést biztosít. Az országos törvény rendelkezik arról is, hogy az autonóm

* Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, PhD-hallgató.

régiók a regionális bevételek hány százalékával gazdálkodhatnak önállóan. Ez az arány Szicília esetében 100%, míg Friuli Venezia Giulia esetében 60%.

Az Olasz Statisztikai Hivatal, az ISTAT 2001-es adatai szerint a régióban összesen 7845 km²-en 1 186 764 lakos él, 86 650 vállalkozás működik. Az egy főre jutó éves GDP Európában a legmagasabbak közé tartozik: 22 535 euro/fő/év, a munkanélküliség igen alacsony, 3,7%-os. Az export GDP-hez viszonyított aránya 33,3%, míg az importé 17,6%.

A fenti adatokból kitűnik, hogy a '60-as évek Itáliájának egyik legszegényebb térsége mára az Európai Unió egyik legfejlettebb régiójává nőtte ki magát. A '60-as évek közepétől elinduló olasz közigazgatási reform lehetővé tette a helyi erőforrások jobb kihasználását, megalapozta az endogén gazdaságfejlesztés politikai és közigazgatási hátterét. Többek között ennek köszönhetően a Friuli Venezia Giulia is be tudott kapcsolódni abba a folyamatba, amit ma a szakirodalom „második olasz gazdasági csodának” (HORVÁTH 1998) nevez, s melynek egyik sajátossága a feldolgozóipar növekedése, valamint az ipar regionális átrendeződése, mely révén az olasz iparfejlődés kulcsterületei az ország középső és északkeleti régiói lettek. Az addig észak-déli megosztás alapján duálisnak nevezett olasz gazdaságban újabb növekedési pólusok keletkeztek, így ma már három, illetve négy pólusú makroregionális tagozódásról beszélhetünk. A Közép- és Északkelet-Olaszországot a szakirodalom „Terza Italia”-nak, azaz harmadik Olaszországnak nevezi (BAGNASCO, 1977), mely magában foglalja Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Veneto és Emilia Romagna régiókat, melyek így együtt egy ún. makrorégiót alkotnak. A '70-es évek olasz ipar-, illetve gazdaságfejlődésének fontos jellemzője, hogy a növekedés mozgatórugóivá a helyi illetve térségi kis- és középvállalkozások váltak (HORVÁTH 1998). Északkelet-Olaszországban így Friuli-Venezia Giuliaiban is a kis méretű, főleg családi alapon szerveződő, a térséghez komolyan kötődő kis és közép vállalkozások, illetve azok hálózatai jelentős történelmi és gazdasági hagyományokkal bírnak, így szilárd alapjai lehettek az endogén alapokon szerveződő gazdasági fejlődésnek.

FEJLŐDÉS VAGY FEJLESZTÉS?

Az állam és a közigazgatási reformok és az autonómia szerepe kétség kívül fontos szerepet játszott Friuli Venezia Giulia fejlődésében. A kérdés az, hogy mi az ok okozati viszony, avagy mi volt előbb: a tyúk vagy a tojás – az alulról építkező spontán gazdasági fejlődés, vagy a felülről szerveződő tudatos fejlesztés, jelen esetben a közigazgatási reform és az autonómia?

A spontán szerveződő KKV hálózatokat az ún. ÉKK modell (Északkelet- és Közép-Olaszország, azaz a „terza Italia” területén szerveződött KKV hálózatok rendszerén alapuló iparági körzeteket) kialakulásának közgazdasági okait már sok kutató vizsgálta nemzetközi hazai porondon egyaránt. Doktori disszertációmban és jelen publikációban én gazdaságszociológiai szempontból vizsgálom ugyanezt a jelenséget Friuli Venezia Giulia példáján.

Álláspontom szerint a harmadik Olaszországot alkotó régiókban az erős és szilárd társadalmi tőke – mely évszázados történelmi, kulturális hagyományokból táplálkozik – folyamatosan erős bizalmi tőkét „termel” a társadalom tagjai és egyben a gazdasági szereplők között, melyek aztán a KKV hálózatok kötőerejét alkotják.

A társadalmi tőke (TT) fogalmát FUKUYAMA (1999) az alábbiak szerint definiálja: „az emberek közötti társadalmi együttműködést, kooperációt elősegítő, mozgósi-

tott informális társadalmi normák és értékek együttese, kezdve a reciprocitástól a bizalmon át egészen a valláserkölcsig. A hangsúly két kulcsszón van: együttműködés és mozgósítás.” Ha egy mondatban akarnám összefoglalni FUKUYAMA gondolatát, akkor úgy fogalmaznék, hogy a TT olyan normarendszer, mely együttműködésre mozgósít. NARAYAN definíciója szerint a TT „*azon szabályok, normák, kötelezettségek, kölcsönösségek és bizalom készlete, amelyek társadalmi viszonyokba/struktúrákba és a társadalom intézményrendszerébe beágyazódva lehetővé teszik a társadalom tagjai számára egyéni és közösségi céljaik elérését*” (Idézi HOBBS 2000). A jelen publikáció keretei nem adnak lehetőséget a TT elméleti alapjainak behatóbb tanulmányozására. Ebben a munkámban arra keresek választ, hogy a regionális autonómia és a közigazgatási reformok milyen kapcsolatban állnak az adott térségben jelen lévő TT-vel és bizalmi tőkével. Ez az összefüggés rávilágít arra az alapkérdésre is, hogy a reformok a térségi fejlesztés mozgatórugói, vagy csupán a fejlődések háttérét teremthetik meg, avagy mi volt előbb, a fejlődés, vagy a fejlesztés? Ebből a nézőpontból választ kaphatunk arra a kérdésre is, hogy ugyan az közigazgatási reform és autonómia Szicíliában miért nem vezetett hasonló gazdasági fejlődéshez, mint Friuli Venezia Giuliaiban?

Az ORBÁN-SZÁNTÓ szerzőpáros (2005) TT-ről írt munkájában az állam, a vallás és a globalizációs folyamatok teremtette lehetőségeket emeli ki a társadalmi tőke és a bizalom növelésére. Megállapítják, hogy nincs egyedül üdvözítő eszköz a TT és a bizalom növelésére. Mind a vallás, mind az állam, mind a globalizáció pozitív és negatív hatásokkal egyaránt bír. A jelen publikációban a három tényező közül az állami eszközöket veszem górcső alá, hiszen a reformok ebből a szektorból erednek.

Az államnak alapvetően két eszköz áll a rendelkezésére a társadalmi tőke erősítésére:

- COLEMAN (1988) eredményeire alapozva az oktatás révén befolyásolja a viselkedési normákat, szabályokat
- Garantálja különböző közjavak – magántulajdon, közbiztonság- védelmét, ellenkező esetben GAMBETTA (1993) állásfoglalása szerint ezt bűnöző csoportok fogják megtenni, ahogy erre dél-olaszországi példák is rámutatnak. A közbiztonság hiányában a bizalom sem alakul ki, mert az emberek első sorban a saját tulajdonukat és életüket féltik és nemigen szándékoznak társas életet élni, vagy gazdasági együttműködésekben részt venni.

GAMBETTA (1993) és FUKUYAMA (1998) szerint az államnak csak mértékkel szabad beavatkoznia a társadalmi és gazdasági folyamatokba, mert a túlzott szerepvállalás túlzott bürokratizálódáshoz vezet, háttérbe szorítva a spontán gazdasági és társadalmi folyamatokat, a civil szféra aktivitását és nem utolsósorban jelentősen növeli a tranzakciós költségeket is a rengeteg ellenőrzés és szankció miatt. Szélsőséges esetben a túlzott állami szerepvállalás pont azt a célt fojthatja meg, aminek a védelmére létre jött. A bürokratikus – tehát formális módon – kialakított normák fölöslegessé teszik a bizalom és a kölcsönösség szerepét is.

Az angol fejlesztők szerint a kormányzati beavatkozás dilemmája pontosan az, hogy a társadalmi tőke kulturális és történelmi folyamatokba való beágyazottsága miatt nem várható, hogy a kormányzati erőfeszítések hatására gyors és látványos változás következne be. Ezért a kormányzatnak arra is figyelnie kell, hogy a fejlesztés eredményeként a helyzet a közjő egésze szempontjából jobb, s ne rosszabb legyen. A kanadaiak pedig azt mondják, a kormányzat elkerülhetetlenül hat a társadalmi tőkére, ezért jobb, ha ezt tudatosan teszi. Egy ausztrál elemzés arra figyelmeztet, hogy a társa-

dalmi tőke orientált közpolitika radikális eltérést feltételez a „normális” fejlesztési gyakorlattól. Az „ellenfél” éppen az a központi fejlesztési rutin és bürokrácia, amelynek feladata a változások végrehajtása. A sikeres paradigmaváltás esélye csak akkor és ott jön létre, amikor és ahol a helyi érdeket képviselők és a központi elosztás képviselői bíznak egymásban, közös értékeket vallanak, informális kapcsolataik kiválóak, tehát, ahol a fejlesztésben résztvevők között magas szintű a társadalmi tőke. Emellett kizárólag az alulról kiinduló kezdeményezések esetében lehet remélni a társadalmi tőke kialakulását. Az OECD szerint a kormányzati beavatkozás során fontos az óvatosság, hiszen a társadalmi tőke működéséről, a jólét-termelésre gyakorolt hatásainak módjáról, s ezek hosszú távú és áttételes mechanizmusairól keveset tudunk. Ezért kezdetben csak kisebb projektek megvalósítását javasolják és azokat is csak roppant óvatosság mellett. A Világbank társadalmi tőke projektje e tekintetben jól megfogalmazza a legalapvetőbb elveket. Ezek a részvétel, a tevékenységeknek a helyi körülményekhez való adaptálása és a partnerség elve – derül ki a TÁRKI felméréséből (TÓTH I. GY. – SIK E. – FÜZÉR K. – GERŐ M. – ZONGOR G. (2005).

A TÁRSADALMI TŐKE: HOL MŰKÖDIK – HOL NEM?

A társadalmi tőkét azok a kooperációs helyzetek szülik, melyek az ismétlődési kényszerből és a szankcióktól való félelemből táplálkoznak. Ez a folyamat viszont csak azokban a térségekben indul be, ahol ezt a kulturális és társadalmi elvárások támogatják. Ez a magyarázat arra, hogy miért vannak olyan térségek, ahol a kényszerítő körülmények ellenére nem növekszik a kooperációs készség és a társadalmi tőke szintje ennek megfelelően alacsony. A dilemma hasonlatos ahhoz – PUTNAM példájával élve (1993) – amikor egy botanikus genetikailag megegyező magok fejlődését méri meg különböző helyeken, talajokban, éghajlatok esetén.

A dilemmára szintén PUTNAM okfejtésére alapozva válaszolok, és egyben cáfолоm azon téziseket, melyek a társadalmi tőke kialakulásánál nem fogadják el a társadalmi, kulturális és történelmi háttér, hagyományok szerepét, azt állítván, hogy azok sem nem szükségesek, sem nem elégséges feltételei a társadalmi tőke kialakulásának (PATIK in: CZAGÁNY L., GARAI L. (szerk) 2004, ZEITIN, 1994). Ezek a kutatások azt állítják pontosan a „Terza Italia” iparági körzeteinek példáját kiemelve, hogy a gazdasági együttműködések nem a történelmi, kulturális hagyományok és gyökerek táplálták, hanem azok – az általuk pontosan meg nem határozott – konfliktusok, mely együttműködésre készítették a térség szereplőit. Ez a feltevés nem ad választ arra, hogy a kétségkívül súlyos gazdasági és társadalmi kríziseket átélt dél-olaszországi régiókban az észak-olaszországi helyzetnél kétségkívül és bizonyítottan mélyebb konfliktusok miatt nem szolgáltatott elegendő táptalajt az együttműködések kialakítására?

„A te kukoricád ma érik be; az enyém holnap. Mindkettőnk számára kifizetődő lenne, ha ma én dolgoznék veled, holnap pedig te segítenél nekem. Ám én nem kedvellek téged, és tudom, hogy te sem kedvelsz engem. Nem fogok tehát fáradozni érted; ha pedig magam miatt tenném – viszonzás reményében –, tudom, csalódnom kellene, mert függenék nagylelkűségedtől. Hagyom tehát, hogy egyedül dolgozz; s te is ugyanígy bánj velem. Váltakoznak az évszakok; s a kölcsönös bizalom és biztonság hiánya miatt mindketten elveszítjük termésünket.”

(DAVID HUME)

Ezt az idézetet szintén PUTNAM használja a társadalmi tőke hiányából adódó kooperációs kudarcok szemléltetésére „A prosperáló közösség. A társadalmi tőke és a közélet” című 1993-ban megjelent cikkében. PUTNAM szerint a közös haszon érdekében történő együttműködés kudarca nem feltétlenül tudatlanságot, irracionalitást, rosszindulatot tükröz, ahogy ezt HUME és az őt követő filozófusok is hangsúlyozzák. HUME példázatának földművesei nem követik a logikusan gondolkodó, haszonmaximalizálásra törekvő „*homo oeconomicus*” példáját, aki az ismétlődés kényszerétől és a szankcióktól való félelemtől hajtva megtanul együttműködni partnereivel, mert ez a legésszerűbb lehetősége. HUME földművesei pontosan megfogalmazzák az ismétlődés kényszerét és a szankciókat, amit a kölcsönös cserbenhagyás eredményezni fog, de minden logikus és józan közgazdasági érv ellenére csak abban egyeznek meg, hogy kölcsönösen cserben hagyják egymást és, hogy szépen csendben egymás mellett tönkre mennek... Így vall a TIT FOR TAT stratégia csődöt azokban a térségekben, ahol a társadalmi és kulturális háttér negatív elvárásokat táplál az együttműködések irányában: hiába minden gazdasági racionalitás, elmélet, az egyének saját jól felfogott gazdasági érdekük ellen cselekszenek.

Az empirikus kutatások – köztük PUTNAM és szerzőtársai, R. LEONARDI és R. Y. NANETTI, vezetésével 20 éven keresztül folytatott olaszországi vizsgálatának eredményei is, valamint BANFIELD (1958) munkái is – azt mutatják, hogy bizonyos területeken a megoldandó közös problémák nem teremtenek sem szükséges, sem elégséges feltételt ahhoz, hogy a szereplők az ismétlődés kényszere és a szankcióktól való félelemtől hajtva TIT FOR TAT stratégiát játszanak és közösen megtanuljanak együttműködni. Más területeken, ahol társadalmi és kulturális elvárásrendszer támogatja a spontán társulási készséget, probléma nélkül beindul és működik ez a folyamat. PUTNAM és szerzőtársai eredményeit a szakirodalom által elismert és igen gyakran idézett „*Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*” című, 1993-ban a Princeton University Press által publikált kötetben adták közre. A kutatás a 20 olasz regionális önkormányzat működését, fejlődését vizsgálta. Olaszország a második világháború centrális és a Duce által túlbürokratizált, antidemokratikus közigazgatási rendszert regionális önkormányzatok megalakításával váltotta fel. A 20 regionális önkormányzat a kutatás álláspontja szerint formailag teljesen meggyezett, ami csak részben igaz, mert 5 önkormányzat különleges autonómiát és azzal együtt részleges törvényhozási és pénzügyi önrendelkezési jogot is kapott, köztük Friuli Venezia Giulia is. A különleges autonómia hatásait a társadalmi és gazdasági hálózatok megalakulására, jelen disszertáció egy későbbi fejezetében taglalom, Friuli Venezia Giulia példájának elemzése során.

Olaszország 15 „rendes” és öt különleges státusú régiója esetében is jelentős eltérések mutatkoztak a bennük megfigyelhető társadalmi, politikai és gazdasági hálózatok, valamint maga az önkormányzat működése és sikeressége terén. Álláspontom szerint ez arra utal, hogy önmagában a regionális önrendelkezés, valamint a részleges – vagy Szicília esetében teljes – pénzügyi autonómia sem jelent egyértelmű és közvetlen pozitív hatást a jelen dolgozat szempontjából kiemelkedő jelentőségű gazdasági hálózatok kialakulására. A gyökereket valahol mélyebben és régebbre visszanyúlva kell keresni.

AHOL MŰKÖDIK: ÉSZAKKELET- ÉS KÖZÉP-OLASZORSZÁGI RÉGIÓK

PUTNAM és szerzőtársai olaszországi eredményei arra mutatnak rá, hogy azok a regionális önkormányzatok bizonyultak sikeresebbnek, ahol a polgári / civil közösségek több száz éves történelmi hagyományokra vezethetők vissza, egészen pontosan a XI. századig (PUTNAM-LEONARDI-NANETTI 1993). Ekkor alakultak meg Észak- és Közép-Itália területén az ún. „comune”-k, szó szerinti fordításban városi köztársaságok, melyek alapját az őket körülvevő feudális európai berendezkedéssel szemben nem a hagyományos föld alapú hűbéri rendszer képezte, hanem a polgári együttműködésekben alapuló céhek által koordinált helyi és nemzetközi kereskedelem és verseny.

A politikai pártok – guelfek és ghibellinek – tömörülése, majd versengése is itt figyelhető meg legelőször és legmarkánsabban a középkori Európában, melyről DANTE olyan részletesen beszámol az Isteni színjátékban. Itália e területein a legkülönbébb civil részvételi helyi közösségek, hálózatok kialakulása és ennek révén a helyi, ill. regionális identitás előtérbe kerülése az országos, nemzeti hovatartozással szemben is erre a korra vezethető vissza. A városi köztársaságok az egymás közötti versengés következtében tovább szövetkeztek egymással és később, a XIII. századtól kezdve nagyobb regionális egységekbe, az ún. „signoriak”-ba szerveződtek, melyeket magyarrá a szakirodalom hercegségeknek fordít. Véleményem szerint ez egy kicsit megtévesztő, mert e területek élén nem hercegek, hanem nagykereskedők álltak – például a firenzei MEDICIEK, akik gyógyszerészvállalkozásból meggazdagodva váltak sikeres kereskedőkké, majd régiójuk politikai vezetőjévé – és maga a kifejezés is urat és nem herceget jelent. Ezt csak azért kívántam tisztázni, hogy rámutassak, a „signoria”-k is megtartották polgári berendezkedésüket. Ennek a folyamatnak az ellenkezője figyelhető meg a hagyományos feudális alapokon szerveződött „Nápolyi Királyságban”, melyet az észak-itáliai területektől a köztük hídként a XIX. századig – az olasz egyesítésig, az ún. „risorgimento”-ig – elterülő pápai állam választott el.

PUTNAM és szerzőtársai (1993) arra mutatnak rá, hogy ezeken az észak-itáliai területeken a civil közösség történelmi gyökerei igen erősek. Ezek a közösségek nem csupán azért váltak civillé – tehát képessé a kölcsönös és spontán együttműködésekre –, mert gazdagok voltak, hanem fordítva: azért váltak gazdaggá, mert polgárok, civilek voltak. *„Úgy tűnik, hogy az állampolgári részvétel normáiban és hálózataiban megtestesülő társadalmi tőke a gazdasági fejlődés előfeltétele, csakúgy, mint a hatékony kormányzás. A gazdaságfejlesztők figyelmébe: az állampolgáriság nagyon is számít.”* – írják a szerzők. Arra, hogy a társadalmi tőke hogyan támasztja alá a helyes kormányzást és a gazdasági fejlődést, PUTNAM és szerzőtársai a következő választ adják: a civil elkötelezettség különböző hálózatait az általános kölcsönös szilárd normáira épülnek, mellyel a korábbiakban a TOM WOLFE-tól származó „szívesség bank” működését olyan találóan szemléltette ROBERT FRANK. „Megtesszem ezt neked, azt várva, hogy az út másik végén majd Te, vagy valaki más viszonzza a szívességet” – írja szintén PUTNAM „A prosperáló közösség” című publikációjában.

AHOL NEM MŰKÖDIK: DÉL-OLASZORSZÁGI RÉGIÓK

A „szívesség-bank” működése pontosan az ellentéte annak, amit HUME földművesei tesznek. Az egyik területen tehát prosperáló szívességbankokat, máshol pedig HUME csapdában lévő földművesei készülnek éppen tönkre menni.

A különbség PUTNAM és szerzőtársai (1993) szerint az állampolgáriság történelmi hagyományait gyökerezik. Ezek a gyökerek pozitív társadalmi elvárásokat – közgazdasági szóhasználatlál élve keresletet – támasztanak a problémák együttműködések révén történő megoldására. Azok a térségek, melyek nem rendelkeznek a civil együttműködések támogató történelmi hagyományokkal – állapítja meg a kutatás –, pontosan az állampolgáriság fogalma és hitele kérdőjeleződik meg. E térségeket az úgynevezett „nem polgári”, uncivic régióknak nevezi és példaként az elmaradott Calabria és Szicília állnak, melyeket a polgárialanság kifejezéssel (incivisme) jellemez. A vizsgálataik arra mutatnak rá, hogy e területeken a szociális és kulturális egyesületekben való részvétel igen alacsony szintű. A helyi lakosok szemszögéből az ún. közügy más ügye: a főnöké, a politikusoké, de biztosan nem az övék. Általánosnak tekinthető a lakosok között az a nézet, hogy a törvényeket azért hozzák, hogy megszegiék őket, viszont mások törvénytelenységétől félve mindenki szigorúbb fegyelmet követel (PUTNAM – LEONARDI – NANETTI 1993).

A Pápai Állam déli határainál fekvő Dél-olaszországi régiók először normann, majd francia, majd pedig spanyol uralom alá kerültek a népvándorlás után. Az idegen uralom ezeken a területeken hagyományos középkori feudális gazdasági-társadalmi berendezkedést alakított ki. A PADGEN (1998) a spanyol uralom alá került Nápolyi Királyság XVII. és XVIII. századi, D. GAMBETTA (1998) pedig a XIX. századi közállapotait vizsgálta. Mindkét kutató a bizalmatlanság által megbénított társadalom példájaként említi a dél-olasz térségeket. A rossz gazdasági, közbiztonsági állapotok és az ún. „brigade”-k azaz csapatok, hordák, kialakulása – melyek a civil lakosságot zsarolva próbálták nagyobb hatalomhoz és több pénzhez jutni – mind-mind a későbbi szervezett bűnözés melegágyaivá váltak, melyeken a maffia szervezetei megmintázták saját felépítésüket, beágyazva azt a dél-olasz társadalmi elvárásrendszerébe, melynek a család az alapja. A „brigade”-k tagjai a megszálló hatalom funkcionáriusaiból, katonáiból álltak és módszeresen fosztogatták a helyi lakosságot, amennyiben az nem volt hajlandó ún. védelmi pénzzel megfizetni saját nyugalma. Maga a megszálló hatalomnak nem állt érdekében gátat szabni a portyázásoknak, mivel azok közvetve elősegítették a lakosság megfélemlítését és gátat szabtak – majdnem – minden felkelésnek.

A Nápolyi Királyságban mind A. PADGEN (1988), mind D. GAMBETTA (1988) álláspontja szerint a bizalmatlanság légkörének kialakulásáért elsősorban a hódító társadalom hatalomgyakorlási technikája, másodsorban pedig saját intézményrendszerre felelős. Minden idegen hódítás leglényegesebb következménye a természetes szabadság elvesztése. Amennyiben a hódító hosszú távra kíván berendezkedni az elfoglalt területeken, akkor az egyik legfőbb célja a lakosok szabadságának korlátozása. Ennek következménye a megosztás, kivételezés, szervilitás, belső konfliktusok keltése, megfélemlítés, atomizálás, az információ áramlás akadályozása, melyek mind a bizalom gyengüléséhez, majd annak eltűnéséhez vezet. Ezen kívül fontos eszköze még az elnyomó hatalomnak a közügyektől való elfordulás ösztönzése: annak máig tartó hatását tapasztalták PUTNAM és kollégái (1993), amikor interjúalanyaik azt állították, hogy a közügyek nem az Ő dolguk, hanem a politikusoké, köz-

tisztviselőké. A századokkal ezelőttről származó retorzióktól való félelem szintén vissza tükröződik.

PUTNAM és szerzőtársai XX. századi felmérésében: a problémák megoldását az interjúalanyok többsége abban látta, ha növeli az állam az ellenőrzések és büntetések szigorát. Látható tehát, hogy a dél-olaszországi „közbizalmatlansági állapot” hasonló jellemzőket mutat A. PADGEN, XVII–XVIII. századról szóló, D. GAMBETTA XIX. századi és PUTNAM és szerzőtársai XX. századi elemzésében. A közbizalmatlanság a bizalom határait a családok és személyes kapcsolatok köréig szorította vissza, atomizálta a társadalmat, mely így teljesen elhatárolódott a közszférától. Az erősen le és visszaszorított bizalom pedig idővel a visszájára fordult. Az erős családon belüli bizalom ebben a társadalmi helyzetben a család határain kívül bizalmatlansággá változott. Ezt tükrözi PUTNAM társadalmi tőke képletében a fentebb már idézett bizalmatlanság sugár is. Ezt támasztja alá FUKUYAMA tézise is (1995), miszerint a szoros családi-rokoni kapcsolatokban rejlő bizalom erőssége a társadalmi szintű, általános, tehát az előbbi kapcsolatokon túllépő bizalom erősségével fordítottan arányos.

Az dél-olaszországi kutatásokhoz visszatérve: amikor a hódító távozik, vagy hatalma meggyöngül, hanyatlík, akkor az atomizált társadalomnak nincs más mintája, mint az, amit a hódítóktól látott és tanult... A dél-olaszországi régiók közül többen a mai napig igen erősen élnek ezek a hagyományok a társadalmi kultúra részeként. Ezekre a tradíciókra alapul több dél-olaszországi PUTNAM által (1993) „nem polgári” régió társadalmi elvárásrendszere, mely a családokon belüli erős bizalmi kötések preferálja, de a családon kívüli, közszférára, intézményekre, a társadalom többi csoportja iránti bizalomra negatív elvárásokat tartalmaz. Az ilyen társadalmakban ugyan kétségkívül működő képes, normáit tartós automatizmusok és formális szabályok tisztelete, félelme alkotja. Egy ilyen struktúra bizalmat nem, bizonyosságtudatot viszont teremt, de éppen ennek révén úgyszólván lehetetlenné teszik a kitörést, vagyis tagjai nem jutnak el a közjó fogalmához.

Sok jel utal arra, hogy a szovjet hatalom meggyengülése, majd bukása következtében hasonló folyamatok játszódhatnak le egyes volt szocialista országokban. Fennállhat az elvi lehetősége annak, hogy ezekben az országokban a politikai szélsőségek azért is élvezhetnek nagyobb népszerűséget, mert – csakúgy mint az olasz fasizmus tárnyerése idején, mely a maffia hatalmának visszaszorítását ideig óráig sikeresen megfékezte – egyre többen tekintenek kisebb rossznak egy hatékonyan működő „saját termelésű” újabb diktatúrát, mint a magánerőszak által szervezett rendet. Erre azért is nagyobb az esély ezeken a területeken, mert a lakosságban a fenti negatív elvárás minták rögzültek egy emberöltőn keresztül. Ezek a normák nem élhették volna túl az idegen hatalom, vagy saját termelésű diktatúra gyengülését, ha nem jelentenének hasznot is az egyének számára is. A formális szabályok, az automatizmusok, az egyéni és közéleti normák szétválasztása együtt jár ugyanis a felelősségelhárítással, mely felmenti az egyént döntéseinek következményei alól. Ezekben a társadalmakban jellemző, hogy az egyének az „állam bácsitól” várják problémáik teljes megoldását és azt is okolják minden bajukért, gondjukért.

ÖSSZEFOGLALÁS

Összefoglalva a publikáció gondolatmenetét: a reformok, mint az állam szabályozó eszközei önmagukban nem érik el céljukat bármilyen „szakszerű tartalommal bírnak is. Amennyiben nem élvezik a társadalom támogatását, mert nem rendelke-

nek kellő beágyazottsággal, nem vezetnek sikerhez. Az Északkelet- és Közép-Olaszországi modell alapvető sikere abban rejlik, hogy olyan organikus és spontán kialakult fejlődés eredménye, mely az adott térség gazdasági, történelmi és kulturális hagyományából indult ki. Ezek az értékek adják a társadalmi tőke és a bizalom alapszabályait is, melyeket megőrizve tudott a térség eredményes spontán gazdasági átalakulást és fejlődést produkálni. A társadalmi tőke – és ezen belül a bizalom – a történelmi, gazdasági és kulturális hagyományokban gyökerezik, azok elválaszthatatlan részét képezik. Éppen ezért, ha bármelyik elem módosul, vele együtt változik a társadalmi tőke is. Mivel területenként változnak a történelmi, kulturális hagyományok, ezért eltérő elvárás- és értékrendszerek alakulnak ki, így térségenként változik a fejlődés választott modellje is és a társadalmi tőke, valamint a bizalom megnyilvánulási formái. Ez az oka annak, hogy akár egyetlen országon belül is eltérő modellekkel találkozunk, ha egyes országrészek különböző hagyományokkal rendelkeznek. Szintén ez a jelenség ad magyarázatot arra, hogy egyetlen modell sem másolható, átültethető. Nincs olyan „best practice”, melyet fejlesztési direktívaként általánosan lehetne alkalmazni, hacsak a helyi endogén – gazdasági és társadalmi – erőforrásokra (-ból) építkező spontán folyamatok preferálása nem tekinthető annak. Szicíliában nem volt hagyománya az önálló együttműködések rendszerének, így a regionális és teljes pénzügyi autonómia nem is tudta beváltani a hozzá fűzött reményeket. Friuli Venezia Giulia eltérő történelmi és kulturális hagyományai, az erős társadalmi és bizalmi tőke, melyek a polgári együttműködések preferálják, lehetővé tették a közigazgatási reform révén megszerzett részleges önrendelkezési és pénzügyi autonómia igen hatékony kihasználását.

A publikáció elején feltett kérdésre tehát véleményem szerint az a válasz, hogy a fejlesztési törekvések, a top-down dinamikájú reformok önmagukban nem tudnak organikus fejlődést indukálni. A fejlődés csirái mindenképpen meg kell előzzék a fejlesztési elképzeléseket. A reformok mankók lehetnek, melyek segítenek elkezdni járni, de lábak nem, amik helyettünk kijárják a fejlődéshez vezető utat.

IRODALOMJEGYZÉK

- BAGNASCO A. – PINI R. (1975): Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche nei sistemi territoriali: Economia e struttura sociale. In: Quaderni di Fondazione Giangiacomo Feltrinelli No 14.
- BANFIELD, E. C. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*. Free Press, New York.
- COLEMAN, J. S. (1990): Társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In: Lengyel – Szántó szerk. (2006): *Gazdaságpszichológia*. Aula, Budapest.
- CZAGÁNY L. - GARAI L. szerk. (2004): Kontraszelektáló piac vagy identitásgazdálkodás? In: *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2004. Jate Press, Szeged. 13–27. old.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust. The Social Capital and the Creation of Prosperity*. The Free Press, New York.
- FUKUYAMA, F. (1999): *Social Capital and Civil Society*. The Free Press, New York
- FUKUYAMA, F. (2000): *A nagy szétbomlás. Az emberi természet és a társadalmi rend újjászervezése*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- GAMBETTA, D. (1993): *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge University Press, Cambridge.

- GAMBETTA, D. (1988): Mafia: The Price of Distrust. In Gambetta, D. (szerk): Trust, Making and Breaking Cooperative Relations. Basil Blackwell, Oxford.
- HOBBS, G. (2000). What is Social Capital? A Brief Literature Overview. www.caledonia.org.uk/hobbs.pdf.
- HORVÁTH GY. (1993): Régiók és városok az olasz modernizációban. MTA RKK, Pécs.
- HORVÁTH GY. (1998): Európai regionális politika. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
- ORBÁN, A. – SZÁNTÓ, Z. (2005): A társadalmi tőke. In: Erdélyi Társadalom 2005/2. 55-70. o.
- PADGEN, A. (1988): The Destruction of Trust and its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-century Naples. In: D. Gambetta : Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Basil Blackwell, New York, 127-141. old.
- TÓTH I. GY. – SIK E. – FÜZÉR K. – GERŐ M. – ZONGOR G. (2005): A társadalmi tőke növelésének lehetőségei fejlesztéspolitikai eszközökkel. A tanulmány a Nemzeti Fejlesztési Hivatal megrendelésére készült. TÁRKI, Budapest.

IMRE GABRIELLA*

KÁRPÁTALJA GAZDASÁGI FEJLŐDÉSÉNEK PERSPEKTÍVÁI AZ EURÓPAI UNIÓ KELETI BŐVÍTÉSÉNEK TÜKRÉBEN

A mai Kárpátalja¹ (hivatalos nevén Zakarpatszka oblaszty, vagyis Kárpátontúli terület) Ukrajna legnyugatibb adminisztratív egységeként mintegy 12 800 km² területen terül el az ország délnyugati csücskében. Csak egyötöde síkság, négyötödét a Kárpátok vonulatai borítják, amelyek természetes határt képezve elválasztják a területet az ország többi részétől. Kárpátalja északkeleten két ukrán megyével (Lvov, Ivano-Frankovszk), délen Romániával és Magyarországgal, nyugaton pedig Szlovákiával és Lengyelországgal határos.²

A megye területe tizenhárom kisebb közigazgatási egységre, járásra oszlik, területén tizenegy város (öt megyei jogú: Csap, Ungvár, Munkács, Huszt és Beregszász), tizenkilenc városi jellegű település (mezőváros, nagyközség), illetve 579 község és kistelepülés található. A megye székhelye Ungvár (Uzshorod, Uzhgorod).

Kárpátalja Ukrajna egyik legkisebb régiója, az ország összterületének 2,1%-án terül el. A 2007. július 1-jei becslések alapján népessége 1 millió 243 ezer fő (az összlakosság 2,1%-a), amelynek 37%-a városokban, 63%-a vidéken él. Az elmúlt hat évben a lakosságszám 0,98%-kal csökkent. A 2001-es népszámlálás adatai szerint a területen több mint hetven etnikai csoport él. A lakosság legnagyobb része ukrán

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia Intézeti Tanszék, főiskolai tanársegéd, Széchenyi István Egyetem Multidiszciplináris Társadalomtudományi Doktori Iskola, PhD-hallgató.

¹ A Kárpátalja nem hivatalos, de a helyi magyar szóhasználatban évtizedek óta elfogadott név, politikai-közigazgatási értelemben, illetve földrajzi és tájnévként egyaránt. Tanulmányomban a terület megnevezésére ezért a továbbiakban ezt a kifejezést fogom használni.

² A megyének Lengyelországgal 33,4 km, Szlovákiával 98,5 km, Magyarországgal 130 km, Romániával 205,4 km hosszú határszakasza van.

(80,5%),¹ a legnagyobb számú kisebbség a magyar (12,1%), de a területen élnek még románok (2,6%), oroszok (2,5%) romák (1,1%), szlovákok (0,5%) és németek is (0,3%).



1. ábra
Kárpátalja térképe²

A terület önálló történelmi fejlődéssel és más irányú kötődésekkel rendelkezik, mint Ukrajna déli és keleti része, hiszen a II. világháborúig az ukrán területektől függetlenül fejlődött. A XX. század folyamán Kárpátalja különböző államalakulatokhoz tartozott: az Osztrák–Magyar Monarchiához (1918-ig), Magyarországhoz (1918–19; 1939–1944), Csehszlovákiához (1920–1938), az Ukrán Szovjet Szocialista Köztársasághoz (1945–1991), a Szovjetunió felbomlása óta pedig a független ukrán állam egyik adminisztratív egysége.

Tanulmányomban szeretném bemutatni Kárpátalja eddigi gazdasági fejlődését és a további fejlődés perspektíváit, amit Lengyelország, Szlovákia és Magyarország 2004-es, valamint Románia 2007-es uniós tagsága jelentősen befolyásol. Az EU külső határa mentén fekvő terület kereskedelmi híddá válhat Kelet és Nyugat között,

¹ A területen évszázadokig élő ruszin népesség a negyvenes évektől kezdődő erőteljes ukránosítási politika következtében mára nagy részben elfogadja az ukrán identitást. Egy csoportjuk (a 2001-es népszámlálás adatai szerint mindössze 10 100 fő) azonban továbbra is ruszinnak vallja magát és tiltakozik az ukrán megnevezés ellen. Ukrajna (ellentétben a többi közép-kelet-európai állam, pl. Magyarország és Szlovákia gyakorlatával) nem ismeri el a ruszinokat önálló kisebbségként, hanem az ukrán nép alsóportjának tekinti őket, nyelvüket pedig az ukrán egyik tájszólásának tartja.

² <http://www.chervona-ruta.com/map-transcarpathia.jpg>

de fennáll az a veszély is, hogy a schengeni határőrizeti rendszer bevezetése miatt eltávolodik közép-európai szomszédaitól, amelyek egész történelme során fejlődési mintaként szolgáltak számára.

1. A 2000-2006 KÖZTI IDŐSZAK GAZDASÁGI FEJLŐDÉSE

Bármely állam része is volt, Kárpátalja mindig határvidék szerepet töltött be, politikai és gazdasági értelemben tehát perifériának számított. Bár az ipari fejlődés már a XIX. század utolsó évtizedeiben megindult, a XX. század közepéig a mezőgazdaság és az erdőgazdálkodás volt meghatározó. A szovjet időszak alatt a kárpátaljai gazdaság szerkezete jelentősen átalakult: a mezőgazdaság és a fafeldolgozás mellett a hatvanas évektől teret nyert a gépipar, a vegyipar és a fémfeldolgozó ipar, bár az erőforrások hiánya miatt a terület nem vált a nehézipari beruházások elsődleges célpontjává. Az élelmiszerellátásban jelentkező problémák megoldására a nyolcvanas években élelmiszeripari üzemek létesültek. A szegényes turisztikai infrastruktúra is bővült, elsősorban gyógyszállók, üdülők és uszodák nyíltak. Megépültek a régió áthaladó olaj-és gázvezetékek, így Kárpátalja máig stratégiai fontosságú szerepet tölt be Közép-és Nyugat-Európa energiaellátásában.¹ Az ipari termelés diverzifikálódása ellenére azonban a régió döntően mezőgazdasági jellegű maradt.

A kárpátaljai gazdaság szovjet periódus utáni depressziója talán az ukrán gazdaság általános helyzeténél is súlyosabb volt. A régió gazdaságából hiányoztak azok az ágazatok (pl. az acélipar), amelyek ellensúlyozhatták volna a gépipar, könnyűipar és fafeldolgozó ipar elhúzódó recessziójának hatásait. 1997-ben a régió ipari kibocsátása még mindig csak 28,2%-a volt az 1990. évének, miközben Ukrajna egészét tekintve „csak” a felére esett vissza. A térség mezőgazdasági termelése 1998-ban 29%-kal volt kevesebb az 1990. évinél, tehát a termelés csökkenése kisebb mértékű volt, mint országos szinten, ahol a visszaesés még 1999-ben is majdnem 50%-osnak bizonyult.²

Az ezredfordulótól Ukrajnához hasonlóan Kárpátalján is elkezdődött a gazdaság élénkülése. Az ipari termelés egy év alatt 44%-kal emelkedett és elérte az 1990. évi kibocsátás 67%-át. A mezőgazdasági termelés hanyatlása is megállt és elérte a rendszerváltás előtti évben megtermelt mennyiség 78%-át. A megye elmúlt évekbeli mutatói a gazdasági és társadalmi fejlődés pozitív tendenciáiról tanúskodnak.

1.1. Ipar

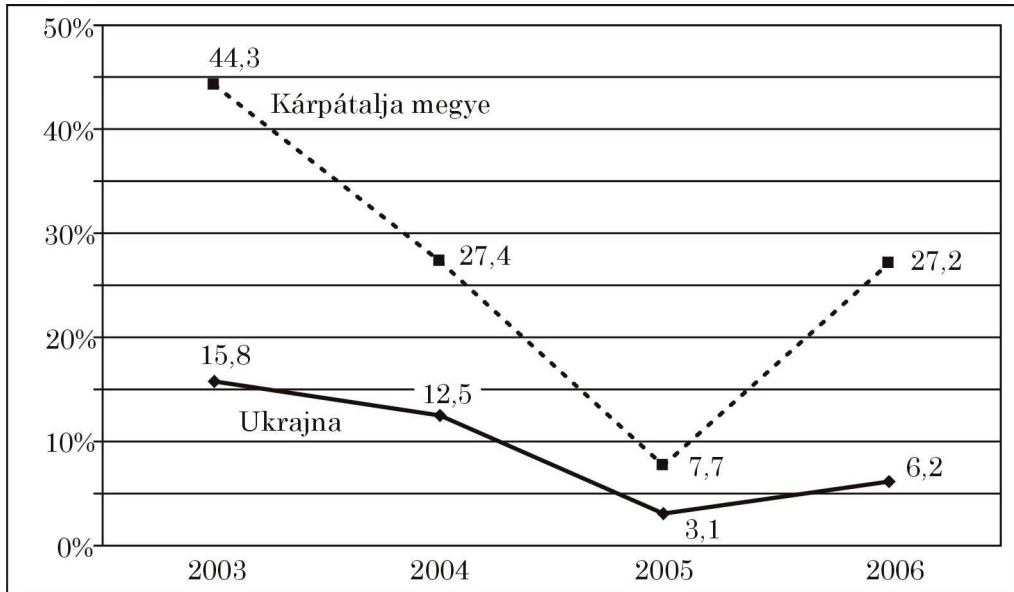
Az ipari termelés volumene 2000 óta folyamatosan növekszik. A 2006-os évben 27,2%-kal bővült, ami az előző évi adathoz képest 3,5-szeres növekedést jelentett, az ukrán régiók ipari termékkibocsátását tekintve pedig a második legnagyobb értéknek bizonyult.³ A megye tizennyolc közigazgatási egysége közül tizenegyben regisztrálták az ipari termelés bővülését, de a legnagyobb növekedés az ungvári járásban

¹ A megye területén a Barátság kőolajvezetéken kívül három gázvezeték halad át. A Nyugat-Szibériából induló Urengoj-Pomári-Ungvár tranzitgázvezeték a nyolcvanas évek elején épült és a nyugat-európai piacok gázellátását biztosítja. A Testvériség gázvezeték Kijevet látja el, majd csatlakozik a nyugat felé tartó vezetékhalózathoz. A Szozuz gázvezeték az Urál-hegység gázmezőit köti össze Ungvárral, ahol találkozik az európai ellátást biztosító tranzitvezetékkel.

² Jordan-Klemenčić, p.126.

³ Ukrajna huszonnégy területből (oblaszty), egy autonóm köztársaságból (Krím-félsziget) és két önálló közigazgatási egységből (Kijev, Szevasztopol) áll.

(60%), Munkácson (50%) és a nagyszőlősi járásban (39%) történt. Az elmúlt években azonban kétszeresére nőtt az ipari kibocsátás Beregszászon, a volóci és a perecsenyi járásban is. Az ipari termelés volumene 2006-ban leginkább a nagybereznai, a beregi és a huszti járásban csökkent.



2. ábra

Az ipari termelés növekedése az előző évhez viszonyítva, %¹

A megye területén a 2006. január 1-jei adatok szerint 1897 ipari vállalkozás működött, döntő többségük a feldolgozóipar területén, de az elektromos energia-, víz- és gázkitermelő és szolgáltató vállalatok részaránya is jelentős. Az ipari termelés területén a vezető ágazatoknak számít a gépgyártás, az élelmiszeripar, a fafeldolgozó ipar, a könnyűipar és a vegyi- és kőolaj-feldolgozó ipar.

A termékkibocsátás 2006-ban elsősorban a következő iparágakban nőtt: gépgyártás (54,1%), építőipari termékgyártás (16%), vegyipar és kőolaj-feldolgozás (18,6%), cellulóz-és papíripar (28,7%), könnyűipar (16,4%). A feldolgozóiparban 27,9%-os, az elektromos energia-, víz- valamint gázkitermelés és szolgáltatás terén 17,3%-os növekedés észlelhető, a bányászati termelésben 2%-os csökkenés figyelhető meg.²

1.2. Mezőgazdaság

A 2004-es év adatai szerint a megyében megtermelt jövedelem majdnem ugyanakkora hányada származik a mezőgazdaságból (18,4%), mint az iparból (18,1%). (A közlekedés részesedése a GDP-ből 12,6%, az építőiparé 6,8%, a kereskedelemé 17,5% volt.) 2006-ban a megye mezőgazdasági termelése az előző évihez viszonyítva 2,2%-

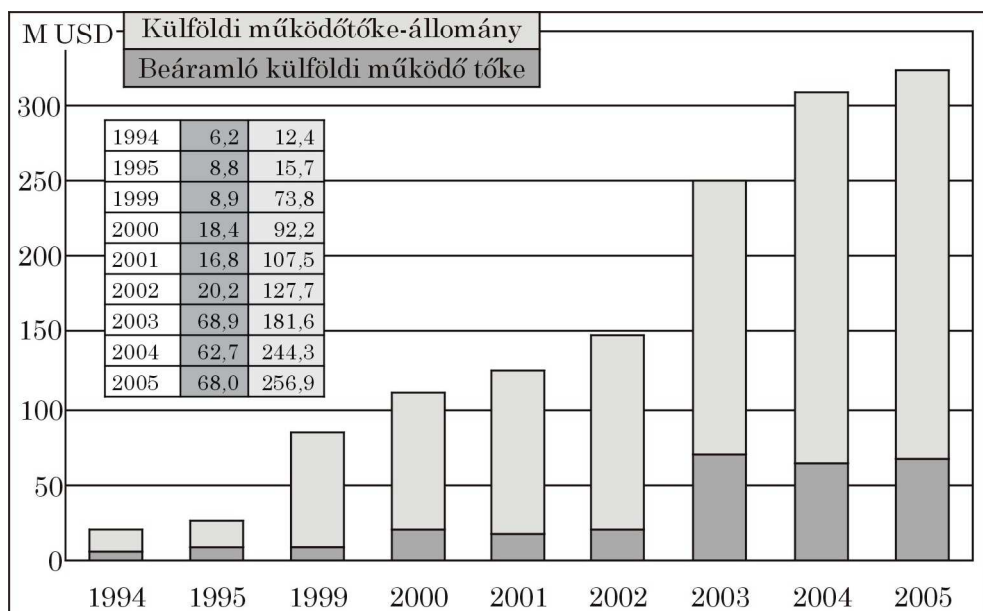
¹ www.ukrstat.gov.ua

² www.carpathia.gov.ua

kal nőtt. Kismértékben növekedett a hústermelés (0,7%), a tej- és a tojástermelés azonban csökkent (0,2 illetve 3,2%-kal). Nőtt a szarvasmarha állomány (0,8%), a baromfiállomány (4,5%), a sertésállomány (0,1%) valamint a juh- és a kecskeállomány is. (1,8%).

1.3. Külföldi befektetések

1994-2006 között a megye gazdaságába befolyt külföldi működőtőke-állomány elérte a 261,3 M USD-t, ami az Ukrajnában befektetett összes külföldi működő tőke 1,6%-a. Az egy főre jutó közvetlen külföldi beruházás összege 210 USD, ez alapján Kárpátalja a 8. helyet foglalja el az ukrán megyék között.



3. ábra

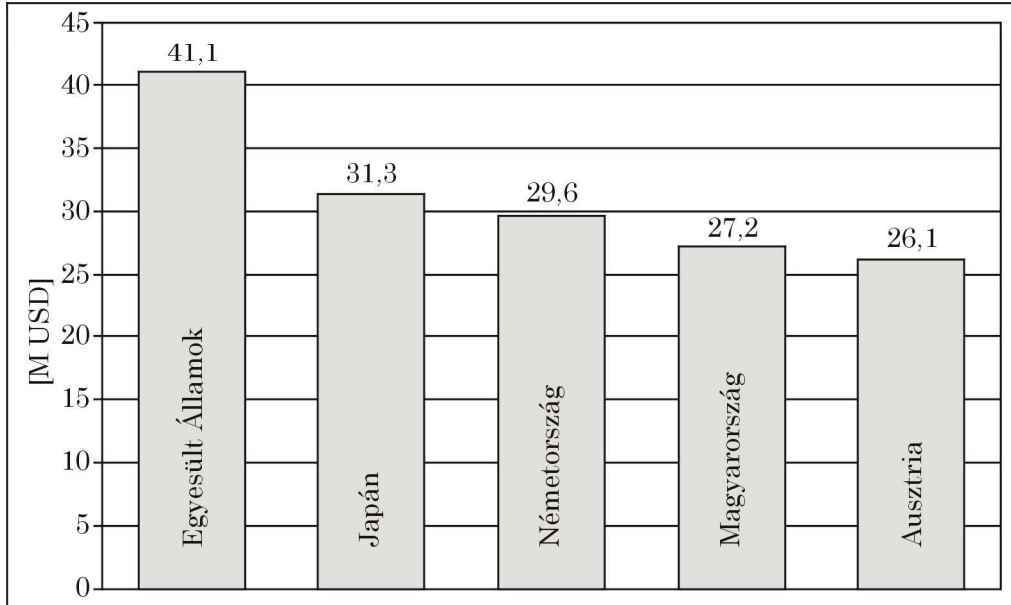
Közvetlen külföldi működőtőke-beruházások Kárpátalja megyében (1994–2005)¹

A terület gazdaságába érkező működő tőke 45 országból származik, de a befektetések 60%-át öt ország adja. Magyarország a tőkebefektető országok rangsorában az Egyesült Államok, Németország és Japán mögött a negyedik helyet foglalja el, megelőzte Ausztriát. A megyében 214 magyar érdekeltségű vállalkozás tevékenykedik, tőkerészesedésük 29,6 millió USD, mely az összes megyei külföldi tőkebefektetésnek a 10,6%-a. A külföldi befektetések számára földrajzilag a legvonzóbb területek Ungvár, Munkács, Beregszász és a Beregszászi járás.

Ágazati bontásban az ipar áll az élen – az összes befektetés 81,2%-a ide irányul – domináns a feldolgozóipar (élelmiszeripar, textilipar, gépgyártás, feldolgozás) részaránya. A nem termelő szférában (kereskedelem, vendéglátás, egészségügy, szállítmányozás) az összes befektetés mintegy 15%-a van jelen. Az új megyei vezetés

¹ www.carpathia.gov.ua

a kiemelt feladatok között kezeli a turisztikai és idegenforgalmi, illetve a gyógy-üdüléssel kapcsolatos fejlesztések kivitelezését. A beruházások elenyésző mennyisége (1,9%) irányul a mezőgazdasági szférába és az erdőgazdálkodásba.¹



4. ábra

*A legfontosabb befektető országok Kárpátalja megyében
(M USD, 2006. január 1-jei állapot)²*

A külföldi működő tőke vonzásában nagy szerepe volt annak az 1999 januárjában életbe lépett törvénynek, amely tizenöt éves futamidővel kedvezményeket nyújtott azoknak a befektetőknek, akik 250 ezer USD fölötti tőkét ruháznak be Kárpátalján. A másik kedvezmény elnöki rendeletként lépett életbe és 30 éves futamidőt biztosított azoknak a beruházóknak, akik 1 M USD-t fektetnek be a Kárpátaljai Különleges Gazdasági Övezet területén, azaz a tiszamenti Csap térségében, az ungvári vasúti csomóponton, a munkácsi volt hadi repülőtér és környékén. Számos világcég (pl. a Skoda, az Audi, a Volkswagen, a Leoni, az IKEA, a Flextronics, a Yadzaki, a Grooklin, a Henkel stb.) leányvállalata működik ezen a területen.

A Kárpátalja Különleges Gazdasági Övezetet és Ukrajnában létrehozott más szabad gazdasági övezetek által nyújtott kedvezményeket azonban a TIMOSSENKO-kormány 2005. április 1-jén rendeletileg megszüntette. A rendelet következtében a Kárpátalja gazdaságába befektetett külföldi tőke összege érzékelhetően csökkent.³ Az elmúlt évek sikeres befektetéseiből levonható tapasztalatok alapján a közeljövőben nyugat-európai mintára ipari park létesítését tervezi a megyei vezetés az ungvári járásban található Tizasalamon körzetében.

¹ www.carpathia.gov.ua

² www.carpathia.gov.ua

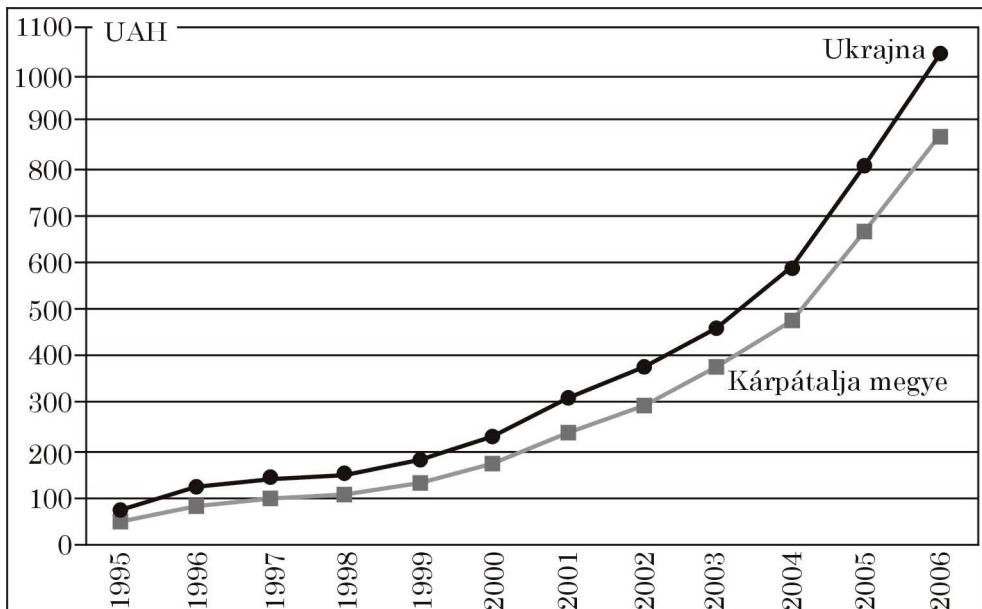
³ A kárpátaljai magyarlakta települések fejlesztési koncepciója, p.18.

1.4. Külkereskedelem

Kárpátalja megye áruexportja 2006-ban 677,6 M USD volt, tehát az előző évi exportbevétel 22,6%-kal nőtt. Ez az összeg az összes ukrán áruexport 1,8%-át teszi ki. Az áruimport 952,4 M USD-t tett ki, ami az összes ukrán áruimport 2,1%-át jelentette. Az áruimport esetében az előző évhez képest 38,7%-os a növekedés. Az export több mint 90%-a európai országokba irányult. A megye legfontosabb kereskedelmi partnerei Magyarország, Ausztria, Németország és Szlovákia. A FÁK-országok részesedése a kárpátaljai exportból viszonylag alacsony, 4,3%-os. A Magyarországgal lebonyolított külkereskedelmi forgalom 2005-ben 277,5 M USD-t tett ki, ami az összes megyei forgalom 22,4%-a. Az előző évhez viszonyított forgalomnövekedés 14,3%-os volt. Az ukrán pozitív szaldó mértéke 2005-ben elérte a 60 M USD-t. Az árukereskedelemmel ellentétben a szolgáltatás-kereskedelem nem jelentős (export: 31,3 M USD, import 27,2 M USD).

1.5. Átlagbérek

Kárpátalján a lakosság átlagbére nem éri el az országos átlagot. 1995-1997 között a régióban fizetett átlagbér volt a legalacsonyabb Ukrajnában, mindössze az országos átlag 68%-át tette ki. 1998-tól azonban az átlagfizetések emelkedni kezdtek, és egyre jobban megközelítették az országos átlagot (2006-ban már 83%-át érték el). Kárpátalja megye az ukrán régiók átlagbére vonatkozó adatait figyelembe véve 2006-ban már a 15. helyen szerepelt.



5. ábra
Átlagbérek (1995–2006)¹

¹ www.ukrstat.gov.ua

A megyei közigazgatás honlapján talált adatok szerint a kárpátaljai munkaerőpiacon pozitív tendenciák mutatkoznak: a lakosság 48%-a (592,3 ezer ember) gazdasági értelemben aktív, 41,3 ezer fő munkanélküli. A foglalkoztatottak 28,6%-a a mezőgazdaságban és erdőgazdaságban, 17,4%-a a kereskedelemben, 12,5%-a az iparban, 10%-a pedig a szolgáltatások területén dolgozik. Az elvándorlás általában régiók közötti, azonban rendkívül erőteljes a szezonális migráció Oroszországba és a környező államokba.

1.6. Kárpátalja gazdaságfejlesztési programja

A gazdaságfejlesztési elképzelésekben a termelési szféra mellett fontos helyet foglal el az *idegenforgalom*. A megyei vezetés kiemelt feladatok között kezeli a turisztikai és idegenforgalmi, illetve a gyógyüdültetéssel kapcsolatos fejlesztések kivitelezését. Az ágazatnak azonban nincs hosszú távú fejlesztési koncepciója. A közép-távú (2015-ig tartó időszakra érvényes) gazdaságfejlesztési program további fontos célkitűzései a következők:

- a határokon átívelő kapcsolatok bővítése, a határ menti infrastruktúra tökéletesebbé tétele;
- a természeti katasztrófák elleni védelem biztosítása;
- az agrárszektor és a mezőgazdasági termőföldek kihasználtságának komplex fejlesztése;
- a természeti kincsek még hatékonyabb kiaknázása;
- az ipari termelés további fokozása.

A fejlesztéseket belföldi és külföldi tőkebefektetések segítségével tervezik megvalósítani. A befektetések mintegy 60%-át a megye iparában kívánják realizálni, elsősorban az elektronikai iparban. A koncepció szükségesnek tartja a kis- és középvállalkozások számának gyarapítását is. A megyei vezetés a vízvezeték- és csatornázási rendszer korszerűsítésére, útépítésre, gázvezetékekre, árvizek és egyéb természeti csapások elleni védekezésre fordítana jelentős összegeket.¹

2. A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS PERSPEKTÍVÁI

Az Európai Unió keleti bővítése, Magyarország, Lengyelország, Szlovákia és Románia uniós taggá válása teljesen új geopolitikai környezetet teremtett Kárpátalja számára. A terület az integrált európai gazdasági és politikai térség határára került, ami lehetőségeket és kihívásokat egyaránt hordoz magában.

Az alacsony termelési-és bérköltségek vonzó befektetési célponttá tehetik Kárpátalját. A térség a közép-és nyugat-európai piacok közelsége és a szomszédos országokhoz fűződő történelmi kapcsolatai révén "nyugat" és "kelet" találkozási pontja lehet, és kereskedelmi híddá válhat Kelet-, illetve Közép- és Nyugat-Európa között. A szomszédos országok uniós csatlakozása azonban kockázatokat is jelent a terület gazdasági fejlődése szempontjából. A schengeni határőrizeti rendszer 2007. december 21-én lépett életbe Kárpátalja Magyarországgal, Szlovákiával és Lengyelországgal közös határszakaszán. Az új uniós külső határokon bevezetett szigorúbb ellenőrzések révén a régió „távolabb” kerülhet a környező országoktól és fennáll a lehetősége annak, hogy mind a szomszédos uniós tagállamoktól, mind Ukrajna többi részétől elszigetelődik.

¹ www.carpathia.gov.ua

2.1. Lehetőségek

2.1.1. Az V. páneurópai közlekedési folyosó

Kárpátalja és az Ukrán Kárpátokat átszelő főútvonal az V. páneurópai közlekedési folyosó részét képezi.¹ Ez a folyosó köti össze az Adriai-tenger kikötőit (Velence, Trieszt, Koper) a pannóniai síkságon keresztül Lvivvel, ahol összehalad a Berlinből induló és Kijev felé tartó III. folyosóval. A főághoz három mellékág is kapcsolódik: az V/A ág Pozsonyból (Bratislava) indul és Zsolna és Kassa (Žilina, Košice) érintésével Ungváron (Užgorod) éri el a főágot. Az V/B ág Rijekából (Horvátország), az V/C ág Ploče kikötőjéből (Bosznia-Hercegovina) indul és Budapesten csatlakozik a főágba. A közlekedési folyosó hét országot kapcsol össze (Olaszország, Szlovénia, Horvátország, Bosznia-Hercegovina, Magyarország, Szlovákia és Ukrajna) és teljes hossza a mellékágakkal együtt 3270 kilométer. Kárpátalján található összesen a Pozsonyból induló V/A ág és az Ukrajna területére a Csap/Záhony határátkelőnél átlépő főág. A főág ezután átszeli a megyét és a Kárpátokat a Vereckeai hágón átlépve halad tovább Lviv felé.



6. ábra

Az V. páneurópai közlekedési folyosó²

A nemzetközi közlekedési folyosó pozitív irányban befolyásolhatja a régió gazdasági fejlődését azáltal, hogy Kárpátalja vonzóvá válhat az ipari és szolgáltató tevékenységet végző vállalatok számára. Ezt jelzi a 2007 márciusában aláírt magyar-ukrán cselekvési terv is, amely kiemelt szerepet szán egy Záhony-Csap térségében Oroszország bevonásával létrehozott fejlett logisztikai központnak.

A páneurópai közlekedési útvonal kiépítése azonban önmagában nem elegendő a régió gazdasági fejlődésének felgyorsulásához: a lényeges kérdés az, hogy mekkora lesz a közlekedési forgalom Nyugat-Ukrajna és az ország többi része, illetve Nyugat-Ukrajna és Dél-Kelet-Európa között. Ezt pedig elsősorban Ukrajna gazdasági potenciáljának fejlődése valamint nyugati orientációjának mértéke határozza meg.³

¹ A helsinki folyosóként is emlegetett páneurópai közlekedési folyosók tervét a Közlekedési Miniszterek Európai Konferenciája dolgozta ki. Eredetileg egy Nyugat- és Kelet-Közép-Európa kiterjedő rendszerben állapodtak meg, de az 1994-es kréti és az 1997-es helsinki konferencián megszületett a megegyezés a hálózat kiterjesztéséről: tíz ún. helsinki folyosót jelöltek ki, melyek behalózzák az Unió, a Balkán és egyes szovjet utódállamok területét is.

² <http://www.cemt.org/online/infrastr03/RoadCorrV.pdf>

³ Jordan-Klemenčič, p. 50.

2.1.2. Határmenti együttműködések

A rendszerváltást követően Kelet-Közép-Európában is megalakultak az első interregionális szervezetek, amelyekre sokan kitörési lehetőségként tekintettek. Az 1993. február 14-én Debrecenben létrejött Kárpátok Eurorégió Interregionális Szövetsége a határokat áthidaló gazdasági, szociális, kulturális, illetve más jellegű együttműködések létesítésére és fenntartására törekszik. Az öt tagországra (Lengyelország, Magyarország, Szlovákia, Románia és Ukrajna) kiterjedő szervezetnek Kárpátalja megye is tagja. A hatástanulmányokból azonban kitűnik, hogy a túlméretezett, 161 192 km²-nyi területet és 16 millió fős népességet átfogni kívánó szervezet nem elég hatékony és nem válhat a határon átnyúló kapcsolatok motorjává.¹

A nagy euroregionális szervezeteknél működőképesebbek lehetnek a határon átnyúló regionális együttműködésben a valós problémák kezelésére alakult két vagy háromoldalú kezdeményezések, illetve a város-város kapcsolatok. 2000. október 6-án Kárpátalja, a magyar Szabolcs-Szatmár-Bereg és a romániai Szatmár megyék részvételével megalakult az *Interregió*, amely a Kárpátok Eurorégióin belül az érintett megyék egymás közötti kapcsolatait hivatott elősegíteni. Az alapító önkormányzatok a legfontosabb feladatnak a gazdaság, a környezet-, a természet- és a vízgazdálkodás, az intézmények és a humán erőforrás határokon átnyúló fejlesztését, valamint a térség elérhetőségének javítását tartják, és ehhez szeretnék uniós támogatásokat elnyerni. A centrumvárosok interregionális együttműködésére a Nyíregyháza-Ungvár (Užhorod) közötti kapcsolat szolgálhat példával. Mivel Kárpátalja az új uniós tagállamok olyan, viszonylag elmaradott területeivel határos, amelyeket átlagon aluli jövedelem és átlagon felüli munkanélküliségi ráta jellemez, ezek az együttműködések eséllyel pályázhatnak az EU határmenti támogatásaira.²

2.2. Kihívások: Schengen árnyékában

Kárpátalja fejlődését és a környező uniós tagállamokkal való kapcsolatainak alakulását döntően befolyásolhatja Magyarország, Lengyelország és Szlovákia 2007. december 21-én bekövetkezett csatlakozása a schengeni övezetbe. Félő, hogy az EU külső határain életbe lépő szigorúbb ellenőrzések akadályt fognak jelenteni a formálódó határ menti kapcsolatok számára és Kárpátalja elszigetelődhet szomszédaitól. Tekintetbe véve, hogy a kárpátaljai lakosság jövedelmének még mindig jelentős része származik olyan illegális tevékenységekből (feketekereskedelem, illegális munkavállalás), amelyeket a határok közelsége és viszonylagos nyitottsága tesz lehetővé, a határőrizeti rendszer bevezetésének súlyos következményei lehetnek a lakosság életszínvonalára nézve is. (Ugyanakkor a határőrizeti rendszer szigorodása a gazdaság kifehéredésének folyamatát is elindíthatja.)

Bár a vízumközlekedettség megszüntetésére középtávon nincsen reális esély, a hatóságok erőfeszítéseket tehetnek annak érdekében, hogy enyhítsék a határőrizeti rendszer életbe lépésének negatív következményeit. Erre szolgál példaként a Magyarország és Ukrajna között 2007-ben megkötött kishatárforgalmi államközi egyezmény. A dokumentum értelmében az 50 km-es határsávban élő ukrán és magyar lakosság számára öt évig érvényes és félévente 90 napi tartózkodást lehetővé tévő kishatárforgalmi engedélyeket állítanak ki 20 euróért. Az egyezmény ukrán oldalon

¹ Balcsók-Dancs, p.10.

² Majoros-Imre, p.11.

mintegy 400-500 ezer embert érintene, köztük a közel 170 000 fős kárpátaljai magyarság mintegy 90%-át. A magyar oldalon Szabolcs-Szatmár-Bereg megye valamennyi jelentősebb városa, valamint Borsod-Abaúj-Zemplén megye egy része, összesen 244 település válna elérhetővé a kishatárforgalmi engedéllyel rendelkezők számára.

ÖSSZEGZÉS

Kárpátalja földrajzi elhelyezkedése, történelme és etnikai összetétele szempontjából egyedülálló adottságokkal rendelkezik az ukrán régiók között. A területén áthaladó fő közlekedési útvonalak és az európai közlekedési hálózatban betöltött szerepe miatt ez a terület az ország Közép-Európa felé nyíló kapuja. A földrajzi elhelyezkedésből adódó lehetőségek már a század első éveiben pozitív folyamatokat indítottak el a regionális gazdaságban, további kihasználásuk pedig Ukrajna általános külpolitikai orientációjától valamint a centrum-periféria viszony országon belüli alakulásától függ. Az EU 2004-es és 2007-es keleti bővítésének ugyanis destabilizáló hatásai is lehetnek Ukrajnára nézve, mivel tovább mélyülhet a nyugati, határ menti és az ország középső illetve keleti területeinek megosztottsága. A Lengyelország, Szlovákia, Magyarország és Románia közé beékelődött Kárpátalja az ország többi régiójánál intenzívebb és a közvetlenebb módon kerülhet kapcsolatba uniós tagállamokkal (külkereskedelmi kapcsolatok, közvetlen külföldi működőtőke-áramlás), ami jelentősen hozzájárulhat a régió további gazdasági fejlődéséhez.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- DUPKA GYÖRGY (szerk.): A kárpátaljai magyarlakta települések gazdaságfejlesztési koncepciója, Kárpátaljai Vállalkozásfejlesztési Központ, Ungvár 2005. <http://www.gkm.gov.hu/data/cms714011/karpataljai.pdf>
- BALCSÓK ISTVÁN, DANCs LÁSZLÓ: A határon átnyúló kapcsolatok lehetőségei Magyarországon egyik leendő schengeni határán. <http://geography.hu/mfk2001/cikkek/BalcsokDancs.pdf>
- PÁL MAJOROS, GABRIELLA IMRE: New challenges of the Hungarian-Ukrainian Cross-Border Cooperation, in: Вісник, Київського національного торговельо-економічного університету 1/2007, p. 11-21.
- STEPHAN BARISITZ: Transcarpathia – Ukraine’s Westernmost Region and a Gateway to Central and Western Europe, in: Österreichische Nationalbank, Focus on Transition 2001/2 p. 77-96. http://www.oenb.at/en/img/fttr_2001_2_tcm16-6063.pdf
- JUDY BATT: Transcarpathia – Peripheral Region at the Center of Europe, Regional and Federal Studies, 12/2002, p. 155-177.
- BERENIKE ECKER: Transkarpatiens ökonomische Entwicklung unter besonderer Rücksichtigung der aussenwirtschaftlichen Bedeutungszunahme seit der Jahrtausendwende, Diplomarbeit, Universität Wien, 2005.
- PETER JORDAN, MLADEN KLEMENCIC: Transcarpathia - Bridgehead or Periphery? Geopolitical and Economic Aspects and Perspectives of a Ukrainian Region, Frankfurt/M., Peter Lang Verlag 2004 (Wiener Osteuropa Studien 16.)
- Az Ungvári Magyar Főkonzulátus honlapja. <http://www.konzulatus.uz.ua>
- Az Ukrán Állami Statisztikai Hivatal honlapja. www.ukrstat.gov.ua
- A Kárpátontúli Terület megyei közigazgatásának honlapja. www.carpathia.gov.ua
- Chervona ruta honlapja. <http://www.chervona-ruta.com>

DR. HUBAI JÓZSEF*

GEOSTRATÉGIÁK GAZDASÁGFÖLDRAJZA

ELŐZMÉNYEK

A geostratégiai energiák, benne a földgázcsaták idejét éljük. E tanulmányban csak egy nagy régió, *Eurázsia* epizódját elemezzük. A világ energiaterképén Eurázsia olyan terület, ahol világméretű versengés folyik a földgáz megszerzéséért és továbbításáért. Oroszország a XXI. század elején az energiaforrásait használja fel elsősorban ahhoz, hogy geopolitikai előnyökre tegyen szert, főként azon szuverén államok területeinek irányában, amelyek egykor szovjet befolyás alatt éltek. Az ezredfordulót követően már Nyugat-Európa gázszükségletének 40%-át is Oroszország adja. Magyarország importja meghaladja szükségletének a 89%-át. Minden földgázzal kapcsolatos orosz megmozdulás egy-egy harcot indított el az erőforrás-áramlás és a szállítási útvonalak ellenőrzése felett (l. pl. 2005/2006, vagy 2006/2007 fordulóján).

Ma Eurázsia adja a Föld népességének 75%-át, a GDP 60%-át, és az energiaforrások 75%-át (ENGDHAL). Ezzel túlszárnyalja az amerikai kontinentet. Annak a nagyhatalomnak, amely uralni tudná Euráziát döntő befolyása lehetne két súlyponti egységére Kelet-Ázsiára valamint Nyugat-és Közép-Európára. És ez a hatalom abba a pozícióba is kerülhetne, hogy befolyása alá vonja az Közel-Keletet és Afrikát.

Az USA fokozatosan erősítette befolyását az utóbbi években Euráziában. A geopolitikai lépések abból a szándékból eredeztethetők, ki mondhatta magának az Eurázsia feletti energiakontrollt?

A választott energiahordozó, a *földgáz* stratégiai szerepkörében a következő területek kerültek fókuszba:

- a világszerte árártól való eltérések, árviták az exportáló és tranzit országok között;

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia Tanszék, közgazdaságtudomány univ. dr., földtudomány PhD, főiskolai tanár.

- energiabiztonság Dél-Kaukázus és Közép-Ázsia térségében;
 - Oroszország és Irán felosztják egymás között az eurázsiai gázpiacot?
 - konfliktusok Távol-Keleten (Szahalin II.);
 - török–orosz párbaj;
 - osztozkodás Türkmenisztán gázvagyonán;
 - a fölgáz cseppfolyósítása csökkentheti-e a függőséget?
- Konklúziók:
- Nincs globális gázpiac.
 - A vizsgált folyamatok nem a „reformok útját” követik, hanem forradalmi változásokat jelzik.

A VILÁGPIACI ÁRAKTÓL VALÓ ELTÉRÉSEK, ÁRVITÁK AZ EXPORTÁLÓ ÉS TRANZIT ORSZÁGOK KÖZÖTT

Tudjuk, hogy a nemzetközi kereskedelemben az energiahordozók árát többnyire a világpiac kereslet-kínálata határozza meg. Így van ez a földgáz esetében is. Kevésbé ismert viszont, hogy Euráziában a földgáz árának jelentős eltérései tapasztalhatók. Ha például áttanulmányozzuk az orosz 2007. évi gázárakat, megállapíthatjuk, hogy jelentős eltérések alakultak ki az országok között, sőt többszörös árváltozások is történtek az elmúlt évben. Oroszország egyoldalúan és váratlanul emelte a gázárakat. A több mint 100%-os áremelkedések nyilván nem a kereslet és kínálat arányának eltolódásával magyarázhatók.

1. táblázat
Az orosz gáz ára néhány relációban¹

Országok	USD/1000 m ³ (2007)	Változás 2006-hoz képest
Oroszország	49	+7%
Fehér-Oroszország	100	+113%
Örményország	110	0%
Ukrajna	130	+37%
Moldávia	170	+6%
Azerbajdzsán	235	+114%
Grúzia	235	+114%
Baltikum	240	+96%
Nyugat-Európa (átlag)	260	+4%

Bár Oroszország többször is cáfolta a politikai érdekek előtérbe kerülését, ártikulációja egyértelművé vált. Az 1. táblázatból egyértelműen látható, hogy egyes országok sokkal kedvezőbb áron kapják a földgázt, mint mások. Sőt a gazdasági és politikai érdekek egyre különbözőbbek, ami további széthúzást eredményezett.

¹ Forrás: Der Spiegel 10/2007: Gasproms Preispolitik.

Az árvitában különbözőek az ártechnikák. Így pl. míg Oroszország legjelentősebb partnerországai (Németország, Olaszország és Franciaország) a tárgyalásokat helyezték előtérbe, addig Lengyelország erőteljes oroszellenes fellépést követelt meg az EU-27-től. Ugyanakkor 2007-ben világossá vált, hogy az uniós országok árpolitikájukat (energiapolitikájukat) a továbbiakban nem alakíthatják nemzeti hatáskörben eredményesen. Egységes külső energiapolitikára lenne szükség, ami talán csillapíthatná a földgázár felszökkenését.

Külkereskedelmi hasznot hoz az is Moszkvának, hogy Oroszország a közép- és nyugat-európai országokkal az energiaárakat hosszú távú szerződések keretében rögzítette. A szerződések a „Fogd és fizesd!” („*beril i plátyi*”) elven működnek. A szerződésekben rögzítették, mekkora az a minimális mennyiség, melynek árát az importőr köteles fizetni, még akkor is, ha kevesebbet használt fel. E szerződések – elvileg – megalapozták a gázszállítás biztonságát, stabilitását és az ellenértékek megérkezését Moszkva számára. Oroszország azonban – stratégiai okokból – a biztonságos és zökkenőmentes szállítást időnként felfüggesztette.

Moszkva a tranzitországok (pl. Ukrajna, Belorusszia) köbméterenkénti gázár-szintjét jelentősen emelte, amit a partnerországok nem kívántak elfogadni. Az egyoldalú árfelhajtás mögött nemcsak az ún. gázdollárok szerzésének szándéka bujt meg, hanem Oroszország a keletkezett hatalmas összegekből újra nagyhatalommá kívánt válni, mind a nagypolitikában, mind a pénzügyi és üzleti játszmákban.

Az orosz külkereskedők külkereskedelmi ügyleteikkel is igyekeztek a bevételt fokozni. Így pl. többnyire „országhatárra” paritáson adják el a gázt. Így az árban benne vannak a szállítási költségek, a különböző adók, és járadékok. Az árbevétel növelése érdekében törekednek arra is, hogy közvetlenül a fogyasztóhoz szállítsanak.

Az oroszok ár- és piacbővítésében sikeresen tudták szélesíteni a vevők körét közös nemzetközi vállalatok együttműködésével is. Így pl. Wingaz (Gazprom + Winterhall), Gaz de France + Gazprom, E•on + Ruhrgas + Gazprom stb.

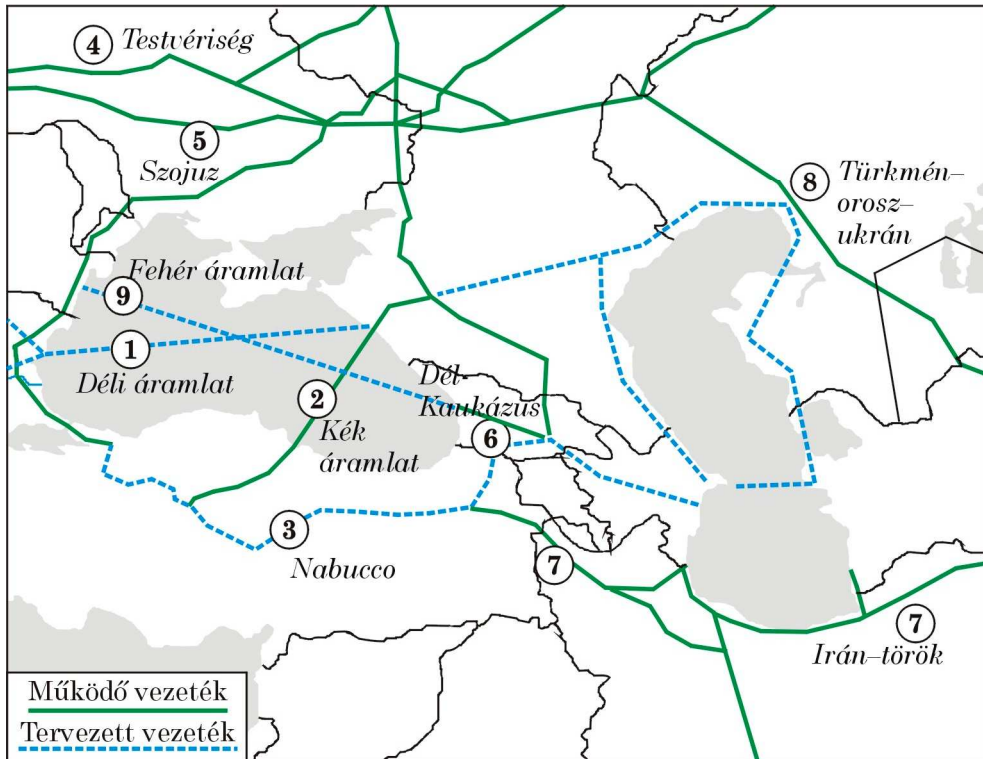
A lehető legnagyobb „kék fűtőanyagár” elérése érdekében Moszkva, a vezető gáztermelőknek az OPEC mintájára történő összefogását is megkísérelte. Ebben szövetségesnek ígérkeztek a következő országok: Szaúd-Arábia, Katar, Irán, Algéria, Indonézia stb.

Az orosz árpolitika fő csapásiránya egyik földrajzi dimenziójának az ex-Szovjetunió tagországai bizonyultak. Ezek közül minden volt taggal kivétel nélkül együttműködési megállapodásokat kötöttek. Ezekben az alapvető árstratégia az volt, hogy politikai egyetértésig mély árakon szállít (szállított) Oroszország. Nézeteltérések esetében pedig a politikai érdekek nyomultak előtérbe, azaz a volt régi tagköz-társaságok igencsak kiszolgáltatottak lettek az orosz árdiktátumok okán.

Az árakat jelentősen befolyásolta az oroszok gyakori érvelése is: az, hogy gázukat Európa helyett eladhatják Kínának, Indiának és az egyéb feltörekvő országoknak. Igaz, ennek hatékony szállítási feltételei legjobb esetben is kb. egy évtized alatt alakulhatnának csak ki a jövőben.

Végül megállapíthatjuk azt, hogy Eurázsia legnagyobb termelőjének/szállítójának árfelhajtó és megbízható ellátói magatartásával szemben a partnerek joggal érezhetik, hogy Oroszország növelni kívánja a földrajzi függőség lehetőségeit.

Az eurázsiai térségben zajló gázcsatákat jobban megérthetjük, ha magunk elé idézzük a térségben elhelyezkedő országokat, valamint a már meglévő és most tervezett gázvezetéseket, melyeket az 1. ábra mutat.



1. ábra
Gázvezetékek a Kaszpi-tenger térségében

A térség gázkészletét egy, az Európa Tanács számára készített jelentés a 2. táblázatban látható módon összegezte.

2. táblázat
A Kaszpi-tó térségének igazolt és feltételezett földgázkészlete

	Igazolt gázkészlet	Lehetséges gázkészlet
	[10 ¹² köbláb]*	
Azerbajdzsán	11	35
Irán**	19,6	12
Kazahsztán	53-83	88
Oroszország**	n.a.	n.a.
Türkmenisztán	98-155	159
Üzbegisztán	74-88	35
Összesen	236-337	328

* 1 köbláb = 0,028 m³

** Csak a kaszpi térségben

Az említett, az Európa Tanács részére készített dokumentum a 3. táblázat szerinti adatokkal foglalta össze a térség gázvagyonának elszállítására rendelkezésre álló infrastruktúrát. (A dokumentumban szereplő állapotok az alább is vizsgálandó gyors változások miatt folyamatosan módosulnak.)

3. táblázat
Földgáz-export útvonalak a Kaszpi-tó térségében

Név, nyomvonal	Kapacitás*	Hossz	Állapot
Aksai-Atyrau (Kazahsztán)	7 M t/év	635 km	2003 óta működik
Baku-Tbiliszi-Erzurum	350 bcf/y (a bővítéssel 565 bcf/y)	500 km (+ 280 km bővítés Erzurumig)	2004 óta működik
Centgas (Türkmenisztán – Pakisztán, esetleg Indiáig meghosszabbítva)	700 bcf/y	1440 km (+640 Indiába)	Tervezett
Türkmenisztán - Kazahsztán - Oroszország – Európa	3,5 Tcf/y		Működik
Kína-vezeték Türkmenisztán - Xinjiang (Kína)	1 Tcf/y	8000 km (+ esetleg Japánig meghosszabbítva)	Tervezett
Transz-kaszpi (Kazahsztán) - Baku - Ceyhan (Törökország)	N/A	N/A	Tervezett
Dél-Oroszország – Ankara (Törökország) a Fekete-tengeren át	N/A	1200 km	
Transz-kaszpi (Türkmenisztán) - Baku -Erzurum (Törökország)	1,1 Tcf/y	1680 km	
Transz-grúz: Oroszország - Törökország (Grúzián és Örményországon át)	425 bcf/y	200 km	
Türkmenisztán – Irán (Korpeje, Türkmenisztán - Kord-Kui, Irán)	283 - 350 bcf/y; (bővítését tervezik)	144 km	1997 óta működik
Türkmenisztán – Irán (Serakhs)	1,8 Tcf/y	N/A	Tervezett
Türkmenisztán - Irán (Tabriz) - Ekarem (Törökország)	1 Tcf/y	2160 km	Tervezett

* bcf/y = 10⁹ köbláb/év

Tcf/y = 10¹² köbláb/év

1 köbláb = 0,028 m³

Látható tehát, hogy van (lenne) mit elszállítani a kaszpi térségből; a kérdés „csak” az, hogy ki, és hogyan szállíthatja el.

ENERGIABIZTONSÁG DÉL-KAUKÁZUS ÉS KÖZÉP-ÁZSIA TÉRSÉGÉBEN

A Dél-Kaukázus geopolitikai fontossága az energiahordozók terén is felértékelődött az utóbbi időben. A Kaszpi-környéki gáz folyamatos szállítása a térség stabilitásának meglétén múlik. Az elmúlt pár évben létfontosságúvá vált a Kaszpi-melléki és közép-ázsiai energiának a Kaukázuson keresztül nyugatra történő szállítása. Számos eurázsiai ország tesz lépéseket azért, hogy Oroszország monopolhelyzete a gázellátásban mérséklődjön, például Kína, Kazahsztán stb. Ezt a szándékot tükrözi a tranzitálás bővítése: pl. a Baku-Tibilisz-Ceyhan, vagy a Baku-Tibiliszi-Erzum stb. földrajzi vonalvezetések.

Az energiabiztonság mellett felmerült természetesen a hatalmi rendszer kérdése is. Az energiabiztonságnak egyre nagyobb a fontossága nemzetközi téren is. Az USA, az EU és a NATO egyaránt hangsúlyozta aggodalmát az energiabiztonságot érintő fenyegetettség miatt. Az is világossá vált, hogy az energia erre eszköz a nagyhatalmaknak. Így Moszkva kül- és biztonsági politikáját alapvetően befolyásolja.

A Dél-Kaukázus geopolitikai fontossága az energiaforrások meglétén is alapul. A Kaszpi-környéki gáz folyamatos termelésének és szállításának elengedhetetlen feltétele a stabilitás a Kaukázusban. Önmagában a kaukázusi gáz részesedése is jelentős a világtermelésben. Ugyanakkor a Perzsa öbölbeli szállítások megbízhatatlansága Oroszországot arra sarkallja, hogy az energiaszállítást hatalmi eszközként használja.

Ezzel egy időben, létfontosságúvá vált Kaszpi-környéki és közép-ázsiai (Kazahsztán, Türkmenisztán stb.) földgáznak a Kaukázus völgyein keresztül nyugatra, Európába történő szállítása.

Az USA-nak is konszolidált dél-kaukázusi régiókra van szüksége a gázszektorban történő beruházások érdekében. Ezért is fokozta a térségben geostratégiai szerepét az utóbbi években.

A szeparatista térségek (Abházia, Dél-Oszétia stb.) törekvései kapcsán az USA és Oroszország nem játszott semleges szerepet, sőt politikai eszközként használták fel e villongásokat. Jelenleg az USA az a fél, amely leginkább érdekelt a konfliktusok megoldásában, és komoly erőfeszítéseket tesz a rendezés érdekében. Az USA-nak – talán jobban mint Európának – megvannak a katonai, politikai és gazdasági kapacitásai arra a célra, hogy áttörést kényszerítsen ki a tárgyalásokon. A megoldás fő feltétele az együttműködés Oroszországgal, valamint Oroszország hajlandósága az együttműködésre.

A gázbiztonsági témák egyre jobban felkeltik a *katonai szervezetek* figyelmét is. Az orosz fegyveres erőknek jelenleg az is a feladatuk, hogy megvédjék az energiaforrásokat, és a szállítási útvonalakat. Ebben az orosz energiavédelem felismerte az antiterrorista központ létrehozásának fontosságát, amely használható ilyen műveletekre a Kaukázus környékén is.

Másrészt a török katonai szervek is az azerbajdzsáni és grúziai kollégáikkal együtt rendszeresen gyakorlatoznak az energiavezetékek védelmének biztosításáért.

Az USA régióbeli jelenlétének fő oka pedig a Dél-Kaukázus és a Kaszpi-térség geostratégiai fontossága. Egyrészt működő folyosó létrehozása Európából Közép-Ázsiába, másrészt hídfo kiépítése Irán ellenőrzéséhez. Az USA ottléte lehetőséget teremt a nyomásgyakorláshoz az energiaforrások védelmére és a terrorizmus elleni harchoz. Erős katonai jelenlétével Irakban és Afganisztánban, szilárd földrajzi pontokat keres a közép-ázsiai és kaukázusi térségben regionális stratégiájának megerősítésére.

Oroszország ugyanakkor egyre érdekeltőbbé vált abban, hogy megőrizze regionális hatalmát a Kaszpi-tó környékén. A Kaszpi-tenger tisztázatlan jogi státusza (tengeri flották, felségvizek) potenciális konfliktusok forrása ma is.

OROSZORSZÁG ÉS IRÁN FELOSZTJÁK EGYMÁS KÖZÖTT AZ EURÁZSIAI GÁZPIACOT

Az Iránból Pakisztánon át Indiába tartó gázvezeték ötletét az 1990-es évek közepétől tartja napirenden Irán. Tervek szerint 2009-re fejeznék be a projektet, melyben az orosz Gazexport (a Gazprom leányvállalata) is érdekelt fél. Figyelembe véve Kína energiaéhségét, azt tervezik, hogy a vezeték utólagos meghosszabbítása a kínai Yunnan tartományig is elérne. Gazdaságföldrajzi összefüggésben rendhagyó fontosságot tulajdoníthatunk e gázkezdeményezésnek. Az érintett felek úgy döntöttek, hogy közösen egyeznek meg a gáz áráról is és a kék fűtőanyag elsődleges áramlásairól. A megfigyelők szerint Oroszország és Irán közeledése a gázüzletben, erősítené egy, a gázszektorban a kitermelőket tömörítő szervezet létrehozásának esélyét, egy, az olajkartellhez hasonló „gáz-OPEC” kreálását. Tekintettel erre a szándékra, már Türkmenisztán is fontolgatja, hogy integrálódik e rendszerhez. Ugyanis Irán és Türkmenisztán között már kiépült a vezeték, így Közép-Ázsia is növelné jelenlétét a gázpiacon, elsősorban a hozzá földrajzilag közelebb eső térségben: Oroszországban, Iránban, Türkmenisztánban, Pakisztánban, Indiában és Kínában. A létrejött bilaterális megegyezések sorozatát úgy kell látnunk a földrajzi térben, hogy ehhez hozzáadjuk Algériát és Líbiát is, mint potenciális gázszállítókat. Ezek az egyezmények hatékony eszközökké válhatnak a jövőben a gázpiac szabályozásában a termelők érdekében.

A fentiek szerint a Gazprom részvétele Irán, Pakisztán és India gázvezeték-építési tervében duplán is előnyös lehet majd Oroszország számára. A hatalmi konkurens (Irán) a forrásait kelet felé irányíthatja, ezzel jelentékenyen csökkenthetné az európaiak esélyét, hogy diverzifikálhatják gázbeszerzési csatornáikat. Ugyanakkor Oroszország – ezzel egy időben – újabb gázelosztást befolyásoló tényezőket megszerezve az eurázsiai relációban, gazdagíthatja saját piacdiverzifikációs stratégiáját. Ha minősíteni akarjuk e terveket, elmondhatjuk geopolitikai mesterfogásokról lenne szó a jövőben.

KONFLIKTUSOK TÁVOL KELETEN (SZAHALIN II.)

A Szahalin II. Oroszország távol-keleti régiójában fekszik, több mint 20 Mrd USD értékű befektetés. A Csendes-óceán térségében található, tengeri talapzatban nyugvó szénhidrogén mező. Főleg földgázban gazdag, sőt 2008-ban a világ egyik legnagyobb gázforrásának becsülik a geológusok. Még 1994-ben a Shell és japán partnerei nyerték el az orosz kormánytól a Szahalin-mezők feltárási jogát, de a kitermelés jogát 2007-ben át kellett engednie a Gazpromnak. Ugyanis az orosz kormány érdeke az lett, hogy saját vállalatuk kezébe kerüljenek e természeti erőforrások. Úgy fogalmazott Moszkva: a Shell nem képes megvédeni az oroszok környezetvédelmi érdekeit a térségben, s ezáltal veszélyeztetik a projekt működését. A Gazprom gázóriás kiragadta tehát a Szahalin II gázprojekt irányítását a Shell kezéből. Azaz felülkerekedett a Csendes óceán nyugati medencéjében az energiaversengésben. Így az orosz állami tulajdonában lévő orosz energiacég, a Gazprom szerezte meg a többségi vezetést a multimilliárdos Szahalin-II. projekten belül, mely korábban a Royal Dutch

Shell irányítása alatt állt. Tárgyalások, „legális nyomások” és az orosz, a japán, a holland és az angol kormány nyomására a Shell „belenyugodott” abba, hogy a Gazprom megszerezze az 51%-os többséget az irányításban. A Shell japán partnereit is kártalanították (Mitsui, Mitsubishi). Ezzel is világossá vált, hogy a Gazprom politikája továbbra is az, hogy akár erőszakosan is, de ellenőrizze és visszaszerezze az orosz szénhidrogén mezőket a külföldi vállalatoktól. Úgy fogalmazható meg az új stratégia, Oroszországnak lehetőséget kell adnia más országokkal való megállapodásokra, de mindezek felett meg kell őriznie hazájának a vezető szerepét.

Nyilvánvalóvá vált tehát, hogy ebben a konszenzusban egyrészt Nyugat-Európa igényei a közeljövőben emelkedni fognak, másrészt várhatóan Japán lesz a másik legfontosabb és legnagyobb fogyasztója az orosz gázóriásnak. Mindezeket elősegítette a gáz árának gyors emelkedése és lankadatlan a fogyasztás igényének bővülése. Ezt is alátámasztja az, hogy az orosz kormány a gázt erős fegyverként is fel tudja használni geopolitikai érdekei védelmében és küzdelmeiben, Nyugaton és Keleten egyaránt.

Európa és Oroszország igen ellentmondásos helyzetben volt és van jelenleg is, hiszen egyrészt jellemző a kapcsolatokra az egymásrautaltság, másrészt a versengés. Európának szüksége van az orosz gázra, amelyre azonban úgy tekint, mint a profit-szerzés lehetséges formájára. Oroszország kereskedelme viszont alig létezne az európai piacok nélkül, amelyek biztosítják politikai és gazdasági fejlődését.

Euráziában azonban nemcsak Európa és Oroszország vetélkedik, hanem az USA is szeretné érvényesíteni akaratát és befolyását.

Mindezek után jó követőnek bizonyult a kazah kormány is a külföldi érdekeltségek kiszorításában Oroszország mögött. Ugyanis 2007 őszén ő is leállította az ENI olasz céget, arra hivatkozva, hogy a konzorcium környezeti károkat okoz, s így kíván magasabb részesedést kéréselni az olaszoktól.

TÖRÖK–OROSZ SAKKPÁRBAJ

Ismert, hogy Törökország nem rendelkezik említésre méltó földgázvagyonnal. Ezért importra szorul, amit az oroszoktól és az irániaktól hoz be elsősorban. Az iráni gáz azonban nem megbízható utánpótlás, főleg a téli hónapokban. Az orosz behozatal biztosabb, azonban ebből az irányból is érkehetnek hírek „balesetekről”, s egyéb késedelmi okokról. A török–orosz adásvételi szerződések azonban némi biztonságot nyújtanak. Törökország a térségben bizonyos stratégiai előnyt élvez, mivel pontosan fizeti az ellenértéket, azaz „megbízható készpénzes vásárló”. Nincs kitéve az ügyletekben alávetett nyomásnak, úgy mint Grúzia, vagy Azerbajdzsán esetében ismertek.

Ankara igyekszik – a Törökországban működő Eurázsiai Stratégiai Tanulmányok Központja (ASAN) tanácsára – egy dinamikusan bővülő csővezeték projektet végrehajtani, kihasználva kedvező földrajzi fekvéséből származó tranzitszállítási lehetőségeit. Csővezeték építési filozófiája mögött egy kelet-nyugati folyosó széles kiépítése áll, annak a takargatott célnak az érdekében, hogy az orosz földgáz monopóliumát megtörje Európa relációjában (l. Kék-áramlat, Nabucco-vezeték, Déli áramlat vita).

Ankara igyekszik változatossá tenni erőforrás-ellátmányát, annak érdekében is, hogy az energia terén is központi szerepet játszhasson Euráziában. Eközben óvatossá kell lennie, nehogy északi őriasát, Oroszországot elidegenítse. Ezért Törökországnak más kártyái is vannak az energia játékban az Oroszországgal kötött készpénzes kereskedelmén kívül. A török államnak van egy egyezsége Türkmenisztánnal gázkereskedelemre Iránon át.

A törökök Oroszországtól való függősége nemcsak a belföldi szükségletek miatt nő erőteljesen. Ő is fontos szerepet szeretne játszani Közel-Keleten is. Ezért is tervezi egy gázvezeték építését Izraelbe. Kérdéses azonban ennek a jövője, hiszen egy Fekete-tenger – Vörös-tenger csővezeték megrendítheti a kapcsolatokat Moszkva és Ankara között.

Geostratégiai útkeresésnek tekinthető az a török elképzelés is, hogy megtalálja-e a kiutat Törökország a grúz–azerbajdzsán orientációjában. Védelmeső és segítő szerepet kíván betölteni energiagondjaik terén. De mindezeket olyan időszyakban teszi, amikor az energiapolitikák egyre inkább bonyolultabb sakkjátékokká váltak, s mindenki tudja: az oroszok a sakk nagymesterei.

TÜRKMENISZTÁN GÁZVAGYONÁN OSZTOZKODÁS

Türkmenisztán tűnik a jövőben a legnagyobb exportörök egyikének a régióban. Készletei nagyok, harmadik a világ gázmezői között. Jelenleg csak 68 milliárd köbméter gázt produkált, de 2010-re akár megduplázhatja termelését.

Az egyik nagy érdeklődő a türkmenisztáni gázforrások iránt Oroszország. Mivel az orosz geológusok szerint hazai gázkészleteik csökkenni fognak a jövőben. (2008: 4–5 milliárd köbméterrel, 2010-re 28 milliárddal, 2015-re 47 milliárddal kevesebb lesz a termelés a prognózisok szerint.) Ezért is Moszkva üdvözítő megoldásként számíthatna a türkmenisztáni gázra. Az orosz–türk egyezmény már közel másfél évtizede működik, azonban 2009-re lejár. Tehát érdeke a kapcsolatok élénkítése.

Az orosz gáz-infrastruktúra irányításának aggodalma e probléma iránt eléggé új hír a szakirodalomban. Lehetséges az, hogy az utóbbi évek bonyodalmainak a fő oka az lehet, hogy valójában talán nincs is elég gázuk az oroszoknak? Gyakran elkerüli az elemzők figyelmét az, hogy az oroszok gázpolitikájának elsődleges célja: az ország saját belső piacának kielégítése. Amelyről kevésbé tudjuk, hogy gazdaságtalan, pazarló, valamint államilag agyontámogatott. Mielőtt Oroszország exportálni tudna, a termelés kétharmadát felhasználja, ami éppen megfelel a belföldi keresletnek. Az 1 főre jutó fogyasztás két és félszerese a nyugat-európainak! Mindez a szakszerűtlenséggel és az alacsony technikai színvonallal, valamint a világpiaci áráktól messze leszakadt, alacsony belföldi árakkal magyarázható (l. az oroszok árpolitikájának adatait az 1. táblázatban). Egy-egy újabb, hosszú, –40 fokos tél esetében az ország akár tönkre is mehet, s késvé teljesítheti külgazdasági kötelességeit az exportpiacon. Hiszen előfordulhat az, hogy még a hazai fogyasztókat sem képes majd ellátni.

Mivel Moszkva ráébredt a közelgő problémáira, üdvözítő megoldásként Közép-Ázsia felé fordult, elsődlegesen Türkmenisztán irányába.

Azonban Türkmenisztán földgázára nemcsak Moszkva, hanem Washington, Brüsszel, Peking, Teherán és Ankara is írják stratégiai forgatókönyvüket. Igaz ugyan, hogy Ukrajnának az 1990-es évek elején erős gazdasági pozíciói voltak Türkmenisztánban, de visszavonult. 2003-at követően a Gazprom vette át helyét és a vezető szerepet.

A GÁZ CSEPPFOLYÓSÍTÁSA CSÖKKENTHETI A FÜGGŐSÉGET?

Tudjuk, hogy az olcsó gáz korszaka elmúlt Eurázsiaiban is. A kitermelés északra és keletre tolódott. A Barents-tengerből a Jamal-félszigetről és Kelet-Szibériából érkező földgáz, földrajzi és klímaviszonyok miatt is nehezen feltárható és szállítható.

Ezért felmerült a kérdés, vajon a gáz cseppfolyósítása és tankhajókkal történő szállítása megoldhatja-e Európa gondját, hogy a Kremltől való függőségét csökkentse?

Cseppfolyósított gázt jelenleg mindenek előtt Észak-Afrikában és Közel-Keleten állítanak elő. Azonban Európa legtöbb országában még nincs olyan nagykapacitású terminál, ahol a cseppfolyós földgázt ismét gázhalmazállapotúvá tudnák visszaalakítani. Leginkább Spanyolország, Franciaország és Olaszország rendelkezik ilyen fogadó állomásokkal.

Ha feltesszük a kérdést, vajon a cseppfolyósított gázszállítás alkalmas-e az instabil tranzit országok mellőzésére, azt mondhatjuk: megvan rá a remény. Természetesen új vonalvezetésű gázcsövek építésére továbbra is szükség lenne. A szállítással kapcsolatos problémák valószínűleg előbb-utóbb megoldódnak. Ehhez szükséges az is, hogy Oroszország egykori vonzáskörzetéhez fűződő országok, az összeurópai térbe beépülve, elfelejtsék a politika által motivált ártámogatási stratégiákat, s így kevésbé lépnek fel ilyen nehézségek.

Időközben azonban az új energiaéhes ázsiai államok egyre többet kínálnak az áraikban a gázpiacon. Tudomásul kell vennünk, hogy a kereslet egyre inkább Kína és India irányába fog eltolódní. Ez földrajzi átrendeződés is szükségszerűvé teszi a cseppfolyósított földgáz piaci térhódítását.

ÖSSZEGZÉS: NINCS GLOBÁLIS GÁZPIAC

Mint láthattuk, nem jött létre egész világra kiterjedő kartell, a világgazdaságban nem bizonyítható, hogy egészére kiterjedő gázpiac működjön. A kőolajtól eltérően kereskednek a gázzal. Jellemző, hogy a regionális piacokon a gázszállítási szerződésekben hosszú távra, 20, 25, vagy akár 40 éves megállapodásokat kötnek a felek Eurázsiaiban. Kibontakozóban van a globális kartellek helyett regionális kartellek létrehozása, így például jelenleg főleg az európai területre irányul Ázsia és Afrika tucatnyi földgáztermelő országának a törekvése.

A nemzetközi kereskedelmi ügyletek és fejlesztések területén új alternatíva lehet a jövőben a folyékonygáz-kereskedelem. Az üzleti stratégiák új elemeit és kapcsolatrendszerét a pár éve kezdték kibontakoztatni a termelő, fogyasztó, és szállító államok.

Megállapíthatjuk, hogy a földgázt inkább regionális térben termelik, forgalmazzák és tranzitálják, mint globálisan. Nemcsak Eurázsia jellemező e „gázregionalizmus”, hanem az amerikai piac is hasonló. Így például az összamerikai térségben a legnagyobb részben hazailag termelt gázt használják, és a hiányzó mennyiséget főleg Kanadából, a karibi térségből és néhány dél-amerikai országból hozzák be.

Mivel komoly geostratégiai érdekek forognak kockán, az utóbbi években felerősödtek a geopolitikai felhangok Eurázsiaiban is. Kelet felemelkedő pólusai: az orosz–kínai–indiai–tengely, egyre meghatározóbb szerepet tölthetnek be a jövőben a gázcsatákban és stratégiákban.

FELHASZNÁLT IRODALOM

E. FOLLATH: Der Konzern der Zaren, Der Spiegel 10/2007.

R. GÖTZ: Versorgung ist sicher, aber Klima kippt, Wirtschaft, Gaskriege, Politik und Hintergrund, 01. 12. 2007.

HUBAI J.: Az uniós csatlakozás hatása Magyarország természeti erőforrás-gazdálkodására, Nemzeti Tankönyvkiadó, Bp. 2006.

F. HASSEL: Gasprom als „Hebel der Einflusses“ Der Bund, 21. 02. 2007.

F. W. ENGDHAL: L'emergente gigante russo gioca le sue carte in modo strategico.

http://www.ariannaeditrice.it/articolo.php?id_articolo=6782

Európa Tanács: Europe and the development of energy resources in the Caspian sea region. Doc. 9635, 12 December 2002. [http://assembly.coe.int/Documents/](http://assembly.coe.int/Documents/WorkingDocs/doc02/EDOC9635.htm)

[WorkingDocs/doco2/EDOC9635.htm](http://assembly.coe.int/Documents/WorkingDocs/doc02/EDOC9635.htm)

www.eurasianhome.org

www.geostrategie.com.RIA

www.eurasischesmagazin.de

www.eia.deo.gov/steo

www.Eurasianet.org

www.gazprom.com

LÁSZLÓ BORBÁS*

REGIONAL CONNECTIONS AND EXPORT ORIENTATION OF SMES AFTER EU ACCESSION

GOAL OF THE RESEARCH

Our basic goal of research is to identify how small and medium sized enterprises are able to contribute to the competitiveness of regions. For this general question we expect answer from the empirical research survey carried out in the Northern Hungarian Region. The theoretical background of this research were previously made by different authors either in Hungary or abroad (BUZÁS-LENGYEL-KÁLLAY 2003, CHIKÁN-CZAKÓ-ZOLTAYNÉ 2002, G. FEKETE 2004, HORVÁTH 2001, KÁLLAY 2002, KOCZISZKY 2004, KRUGMAN 1994, LENGYEL 2000, 2003, LOSONCZ 2003, MAZUR 2006, PORTER 1998, 2002), we only refer to them in this paper. The survey is also based on research activities started some fifteen years ago at the Institut of Organization and Management in Budapest Tech (BORBÉLY 2007, CSISZÁRIK-KOCSIR 2007, KADOCSA 2004, TIBOR 1998). This particular research was started in 2006, a part of results concerning the strength of regional connections and the intensity of export orientation of SMEs are published now. We have to emphasize that the evaluation of all the data has already been finished, further overall results and conclusions will be published soon in articles and as a part of the author's PhD dissertation.

The survey is based on the questionnaire made by Professor MICHAEL PORTER and his colleagues at Harvard University and the U.S. Council of Competitiveness (PORTER 2001). We adopted the above mentioned questionnaire and added some own questions concerning the relations between enterprises and other bodies in the region. The addresses of firms were earned from the comprehensive list of Dun & Bradstreet Hungary. This list was filtered according to Hungarian SME's law and

* Budapest Tech, Károly Keleti Faculty of Economics, Institute for Organization and Management, Assistant Professor.

our needs with the exception that micro enterprises are excluded. This means that firms having more than 10 employees were put in our sample. This way we had all the names and addresses of small and medium sized enterprises in the Northern Hungarian Region. The total number of them is 2443, out of which we sent out questionnaire for 1015 mostly by e-mail and smaller amount by post. We got 103 pieces of valuable questionnaires.

The structure of the questionnaire gives us the opportunity to examine SMEs through their innovation potential and this way we are coming closer to their contribution to the competitiveness of the region. The survey is structured around the following areas: the business environment, collaborative business networks in the region, economic beliefs and attitudes, accessibility of services in the region and in smaller regions. We defined innovation, following PORTER's approach, in a broad sense. Innovation is the transformation of knowledge into new products, processes, and services. Innovation involves more than just science and technology. Improvements in marketing, distribution, and service can also be considered innovations (PORTER 2001).

EVALUATION OF ANSWERS

Business environment

The business environment can be understood in terms of four critical areas which can be affected by government through its policies:

- community infrastructure;
- local demand conditions;
- rules and incentives governing investment and competition;
- related and supporting industries.

In the first block of questions we were curious about the availability of infrastructure assets in the region. We asked the people to evaluate our statements on a seven grade scale according to the intensity of their agreement or disagreement. The cost of doing business (cost of real estate, wages and salaries, utilities etc) in comparison with other regions was estimated lower by only half of the people. To our surprise all the grades appeared, although it is considered to be one of the most backward regions in Hungary. The most frequently given mark for the overall quality of transportation (roads, air transport, railroads and ports) was two. Specialized facilities for research (science laboratories, university research institutions and technical laboratories) were considered as very limited. Almost one third gave mark one! The same proportion of answers stated that institutions in the region that perform basic research does not transfer knowledge to regional firms. In contrary to the above, but not surprisingly, the communications infrastructure, including internet access, satisfies the business needs of the companies at a high level. Most of the firms complained about the scarcity of qualified scientists and engineers in the region. The available pool of skilled workers in the region was considered heterogeneously. The average grade is a bit over three. The overall quality of the elementary and secondary school education got an average of four, but the advanced educational programs (e.g. vocational schools, colleges and universities) were said to provide regional business with relatively low quality workers. The regional access to risk capital (venture funds and private equity investments) seems to be really difficult. We suspect that for a part of the firms it is simply out of question.

Quality of life

The quality of life and cost of living were examined from the point of view of their contribution to easy recruitment and retention of employees. As almost all the seven marks were mentioned in the same proportion, we can not come to definite consequences.

Local demand conditions

Local demand conditions refer to the presence or emergence of sophisticated and demanding local customers who press firms to improve and provide insights into existing and future needs. One fourth of companies considered their regional customers for their products and services very sophisticated and demanding. On the other hand the same amount of answers evaluated customers as undemanding. We got more or less the same result for the question if regional customers have special need that impact the firm's product offering. Approximately from 40% of regional customers come relatively frequent feedback which reveals the need for new features or enhanced performance.

Rules and incentives governing investment and competition

The investment climate and policies towards competition set the context within which firm strategy and rivalry develop. The climate for investment refers to labour market policies affecting the incentives for workforce development, the structure of the tax system, intellectual property rules, and their enforcement. In the opinion of the majority of those who gave answers state and regional regulations affecting business are inappropriate and hinder their firm's ability to succeed. More than the half of companies regard state and regional environmental standards and safety regulations quite strict. Investment in R&D is considered to be neutral from the view point of state and local taxes by most of the firms, but considerable part of companies stated state and local taxes as discouraging for the investment in R&D. The support of state and local government for the investment in R&D (funding business incubators, creating consortia etc.) got 1 and 2 marks in nearly half of the cases. Perhaps the government's overall responsiveness and ability to work with the needs of business got the hardest critics. The most frequent grade is two, and four is the maximum! The number of regional competitors is estimated to be high by approximately 55%, and a bit less than 45% feels competition to be intense.

Related and supporting industries

Related and supporting industries refers to the local access to internationally competitive suppliers of materials, components, machinery, and services. It also involves local access to industries sharing technology, channels and customers. Only very few of the firms said that specialized suppliers of their business's materials, machinery, and services are mostly not available inside the region. Roughly the same group of firms stated that regional special suppliers' quality is rather low and more or less this group consider infrequent regional supplier's assist with new product and process development. Two thirds of companies share the opinion that businesses in the region hide information from other firms even when there is not a competitive reason to do so.

Clusters

A cluster is a geographic concentration of related companies and institutions in a particular industry field. A cluster also usually includes specialized suppliers, universities, trade associations, government institutions and other organizations that provide training, education, information, research and or technical support. Questions concerning clusters caused problems for the firms and for us to process data of answers. In most of the cases there are no clusters at all in the industry or service area of the firms, or if there is, it is at the starting point of its life cycle. This is why the most frequent mark for the relationship between firms and organizations in their cluster is one. The situation is almost the same in case of changing information inside the cluster and the willingness to accept new members into cluster activities. What's more only 5% of the firms has geographic preferences for their business partners. Very low number of the companies stated that firms in the cluster perceive new buyer trends more rapidly than their competitors who do not operate within a cluster. For the question, finally, considering all the significant factors, including government, industry and social factors, how good a location is your region as a place to innovate in your business, half of the firms gave mark one or two.

Overall evaluation of business environment

As a summary the last question in the first section of the questionnaire was as follows: Taking into account all the elements of the business environment that you have considered so far, which five currently have the greatest positive impact on your business's success? Which factors do you consider to be greatest future threats to your business if not addressed? Out of the five positive and negative factors we asked to give the ones which have the greatest impact.

Positive Future
impact threat

		Cost of doing business (real estate, wages and utilities)	1
		Quality of transportation	2
		Specialized facilities for research	3
		Qualified scientists and engineers	4
		Transfer of knowledge from research institutions	5
		Communications infrastructure	6
		Available pool of skilled workforce	7
		Quality of K-12 education	8
		Sourcing of employees from advanced educational programs	9
		Access to capital	10
		Demanding regional customers that provide feedback	11
		Specialized needs of regional customers	12
		State/local regulations for production processes and products/services	13
		State and regional environmental /safety regulations	14
		State and regional tax and incentives for investment in R&D	15
		Predictability of government policies	16

		Government's overall responsiveness to the needs of business	17
		Level of competition in your industry	18
		Quality and in-region location of your suppliers	19
		Assistance from regional suppliers for new product and process development	20
		Relationships between firms and organizations in your cluster	21
		Participation with regional institutions in R&D efforts	22

Around 60% of the entrepreneurs are afraid of the raising costs of doing business, although only four percent considered it as the major threat. 45% of the firms anxious about the predictability of government policies and for half of them it is the most important threat. Available pool of skilled workforce is a potential problem for almost half of the enterprises, but only 8% puts it on the first place. Access to capital is one of the threats for forty percent, but very few of them considers it as the most serious threat for the future. Beyond the above mentioned factors, state and regional environmental / safety regulations got considerable amount of votes, approximately 30%. As far as the positive impacts are concerned, more than the half of the enterprises did not mention any as the most important one! That is why we did not find any positive factor with more than 10%. Communications infrastructure and demanding regional customers that provide feedback gave positive experience for equally 40% of the entrepreneurs. Approximately thirty percent of the companies appreciate the quality of in-region suppliers and the quality of transportation. It is interesting that level of competition is considered by 20-20% of the firms as positive impact and future threat.

Regional connections

One of the crucial aims of our research was to explore the regional and international connections of the SMEs located in the North Hungarian Region. First we examined the division of their income by different territorial levels. Less than forty percent of them has export activity, while the proportion of those who acquire more than 50% of their income from abroad is only a bit more than ten percent. Every fifth of the firms realizes the majority of its income from local sales. 57.7% of the companies does not have sales on subregional level at all. None of the firms reported subregional sales with more than 30% ratio. Fifteen percent of the SMEs did not have any sales on county level. 7% of the enterprises got the majority of their income from this level. As far as the strength of the regional connections are concerned, 69.3% firms reported income from the region. On the other hand, just like in case of the counties, a very small group of companies gets the majority of its income from the region. Approximately one third of the SMEs does not have any sales in Budapest. 90% of them earns less than 25% of their income from the capital city. Only half of the small and medium sized companies in the North Hungarian Region has business connections in other Hungarian regions. As we have already mentioned before, roughly 40% of these companies are involved in exports. But only ten percent earns its living basically from this source. Most probably there is some kind of invisible, indirect export, very often regional producers do not even know

that their components are built in a product exported by somebody else. As far as the territorial structure of the exports is concerned, it dominantly goes to EU member countries, but every fourth of the enterprises has exports to non EU members. Overseas exports is exceptional and the volume of it is very low.

An important indicator of territorial connections between firms is the origin of inputs used for products and services. 42% of the North Hungarian SMEs does not use any local input. Usage of inputs from imports can be found at half of the companies. In comparison with other territorial levels, the proportion of the firms using basically imported inputs is much higher. Almost half of the importing firms get more than 50% of their inputs from abroad. Naturally we wanted to also know where did our firms find their new partners in the last few years. A bit less than 30% of the SMEs succeeded in getting new partnerships abroad. In case of those who were able to find new international partners, the importance of these new connections is significantly bigger than in any other territorial levels. More than the half of new partnerships has at least sixty percent weight in the given enterprise's new connections. For our question if they had any cooperation with other companies in product development and in putting products on different markets, 15% of the SMEs reported local cooperation of both types. On regional level product development is stronger, 14.1% of the firms are involved. Budapest has outstanding role in both cases. 38.4% of Northern Hungarian SMEs cooperated in product development in the capital city, while 26,9% in introduction of new products to markets. As far as cooperation with international partners are concerned, a bit more than five percent cooperates in product development and slightly more than 10% in product introduction to markets. Experts with different professional background widely accept the notion that participation in networks contributes to the stability of enterprises. That is why we asked SMEs in the Northern Hungarian Region if they participate in networks. 46.3% of them said, yes. Out of those who participate, more than the half has connections in more territorial levels. Participation in Budapest based networks is dominant, but cooperation with networks in other Hungarian regions is also important. Accession to international networks is not relevant. Only a few percentage of the firms participate in these networks. We measured the intensity and importance of participation in networks by the income earned from sales to network partners. With a few exceptions this ratio is above 20%. One third of the participants earns more than 80% of their income from networks. The average 48.3% shows the dependence of SMEs on network activities.

Around twenty percent of the SMEs took part in tenders financed from EU budget. Those who got from these resources earned an average of 3.36% of their annual income. Out of ten applicants six was successful. Finally we wanted to see what kind of help do SMEs require from central, regional and local governments to improve their market position. We offered 18 possible answers. Out of them three has outstanding importance for the firms. The most powerful requirement is long term, predictable government rules. Similarly almost all of the enterprises would like to see reduced rate of old age pension and health care contributions. Reduced taxes based on research and development costs would also be appreciated by entrepreneurs. For other possible measures, mainly for those which would cause direct government intervention into market relations e.g. subventions, protectionist steps against foreign firms etc., the demand is very limited from the companies side. Organizing clusters by governments is at the bottom of the list. All in all SMEs seem to

require a stable behaviour and ruling i.e. assurance of the general framework of market activities in the long term and any other tool is considered to be of secondary importance.

CONCLUSIONS

As we stated above, regional connections between Northern Hungarian SMEs are quite weak. Basically their sales depend on other regions and Budapest. Their usage of inputs is also dependent on other sources outside the region. The most important possible forms of their cooperation, taking part in regional networks or clusters are not characteristic, they are at the beginning of this route. Most of them are not aware of the importance of these kind of connections. The amount of the firms that are able to export is not so much limited, but we could find only a very small group of SMEs whose sales and profitability depends basically on exports.

REFERENCES

- BORBÁS, L. (2005): A kis- és középvállalkozások hozzájárulása a flandriai régió versenyképességéhez. PTE Közgazdaságtudományi Kara Regionális politika és gazdaságtan doktori iskola évkönyve 2004–2005. II. kötet 311-316. old.
- BORBÁS, L. (2003): A kis- és középvállalkozások helyzete az EU-csatlakozás tükrében. PTE Közgazdaságtudományi Kara Regionális politika és gazdaságtan doktori iskola évkönyve 2002. 212-236. old.
- BORBÁS, L. (2005): EU's enterprise policy to improve Europe's competitiveness. 4th MEB International Conference, Budapest. 341-350. old.
- BORBÉLY, E. (2007): Geld ohne Bedarf – Bedarf ohne Geld. 6th MEB International Conference, Budapest.
- BUZÁS, N.-KÁLLAY, L.-LENGYEL, I. (2003): Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban. JATEPress, Szeged.
- CHIKÁN, A.-CZAKÓ, E.- ZOLTAYNÉ PAPIKA, Z. (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- CSISZÁRIK-KOCSIR, Á. (2007): A területfejlesztés néhány időszakos dilemmája. Gazdálkodás, 51. évf. 1. szám.
- G. FEKETE, É. (2004): Az Észak-magyarországi régió kistérségeinek abszorpciós képessége és helyzetük Magyarország más kistérségeivel összehasonlítva. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek, Miskolc. 40-97. old.
- HORVÁTH, GY. (2001): A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben. Tér és Társadalom, 203-231. old.
- KADOCSA, GY. (2004): Research and development of SMEs at Budapest Tech. Jubilee Conference of Budapest Tech. Budapest.
- KÁLLAY, L. (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. Közgazdasági Szemle, 7-8., 557-573. old.
- KOCZISZKY, GY. (2004): Az Észak-magyarországi régió innovációs potenciáljának vizsgálata. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek, Miskolc. 5-39. old.
- KRUGMAN, P. (1994): Competitiveness: A dangerous obsession. Foreign Affairs, 2. 28-44. old.
- LENGYEL, I. (2000): A regionális versenyképességről. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf. december, 962-987. old.

- LENGYEL, I. (2003): Verseny és területi fejlődés: Térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress, Szeged.
- LOSONCZ, M. (2003): Nemzetközi versenyképesség. A magyar gazdaság veszített előnyéből. Cégvezetés, 2003. július, 90-94. old.
- LOSONCZ, M. (2007): A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai. Tri-Mester, Tatabánya.
- MAZUR, B. (2006): Introduction to International Business. University of Finance and Management in Bialystok.
- PORTER, M. E. (1998): On Competition. The Free Press, New York.
- PORTER, M. E. (2001): Clusters of Innovation: Regional Foundation of U.S. Competitiveness. Council of Competitiveness, Washington.
- PORTER, M. E. (2002): Competitiveness and the role of Regions. Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School.
- TIBOR, Á. (1998): Miért buknak meg a vállalkozók Magyarországon? In: Renaissance of SMEs in the globalized economy. Verlag KMU HSG.

DR. FORGÁCS ANNA*

A VÁLLALATI MÉRETSZERKEZET OKAI ÉS KÖVETKEZMÉNYEI

„Nincs ország magas vállalkozói rátával és kis növekedéssel”
REYNOLDS (2002)

Előadásom két kérdés köré épül: mivel magyarázható egy ország vállalati méret szerinti szerkezete, illetve van-e a méretszerkezetnek közvetlenül (vagy közvetve) mérhető hatása a növekedésre? A méretszerkezet okainak elemzéséhez meg kell különböztetni a már működő és az újonnan alapított vállalkozások méretszerkezetét. A már működő vállalatok méretszerkezetét magyarázandó számos válaszkísérlet született, például történeti okokra, intézményi keretekre, ágazati szerkezetre, földrajzi koncentrációra, támogatáspolitikára, vagy kulturális dimenziókra vezették vissza.

A méretszerkezet következményeinek vizsgálatakor az elemzéseket úgy lehet összefoglalni, hogy a már régebben alapított, működő vállalkozások esetében a növekedés és a méretszerkezet között nincs függvényszerű összefüggés, a növekedés nem a méretszerkezettől függ. Mindazonáltal az irodalomban az a vélemény látszik kikristályosodni, hogy a méret szerepe a gazdasági növekedésben változott a globalizációval, illetve az ICT fejlődésével, mivel a KKV-k a nagyvállalatoknál rugalmasabbak, innovatívák és szerepük jelentős a K+F-ben, többek között azért, mert szakembereik tudása könnyebben fejleszthető, tevékenységük kiegészíti a nagyvállalatokat, ahol egyes részfolyamatok KKV-be való kiszervezése hatékonyan oldható meg. Az induló vállalkozásokat tekintve (ACS) megállapítható, hogy amíg az ún. kényszervállalkozó indifferens a növekedésre, addig az ún. lehetőség-vállalkozó érdemben hozzájárul a növekedési folyamathoz. A cikk végén kísérletet teszek következtetések levonására.

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Vállalkozások és Emberi Erőforrások Intézeti Tanszék, főiskolai docens, PhD.

1. VÁLLALKOZÁSOK MÉRETE SZERINTI SZERKEZET

Sokan vizsgálták már a vállalkozások száma, a vállalkozói aktivitás, a szervezeti súlyképzés és a növekedés közötti összefüggést. Az egyértelmű pozitív korreláció is vitatott, valamint nincs konszenzus abban a tekintetben sem, hogy mi a vállalkozói kedv növelésének eszköze, illetve, hogy mitől vállalkozóbb az egyik ország, mint a másik. A vállalkozások számának eloszlása azt mutatja, hogy nagyon sok kis- és közepes méretű vállalkozás (a vállalkozások számának 98,5–99,8%-a) és kevesebb nagyvállalat a jellemző modell. Ezen belül azonban országonként igen eltérő képet láthatunk. Megválaszolandó, hogy mitől függ egy-egy ország vállalati méret szerinti struktúrája. Igyekszünk először bemutatni FUKUYAMA méretszerkezetre vonatkozó nézeteit, azokat empirikus adatokkal kísérjük meg alátámasztani, majd ACS elképzelését ismertetjük. Néhány más elképzelést is vázolunk.

1.1. *A bizalom foka, mint a méretszerkezet kulturális magyarázata*

FUKUYAMA (1995) állítása úgy foglalható össze, hogy a társadalomban meglévő bizalom szintje határozza meg az adott ország vállalati méretstruktúráját. Véleménye szerint, ahol nem bíznak egymásban az emberek, ott a kis, családi vállalkozások dominálnak (például Kína, Olaszország, Franciaország, Tajvan, Szingapúr, Hongkong). Azokban a társadalmakban azonban, ahol nagyfokú a bizalom a nagyvállalati túlsúly a jellemző (USA, Japán, Németország, Dél-Korea). Ennek oka, hogy a bizalomhiány lehetetlenné teszi közösségek kiépítését és működését, nincs kooperációs készség, így nem tudnak együtt dolgozni az üzleti életben sem, tehát megmarad a családi szinten a társulás, ellentétben azokkal az országokkal, ahol bíznak egymásban az egyének, ezért képesek spontán társulásokat létrehozni, és kialakítani egy hatékony együttműködést. Ez nem jelenti azt, hogy nincsenek nagyvállalatok a kisvállalatok által dominált országokban, de azok nagyrészt állami vagy külföldi tulajdonúak és úgy jöttek létre, hogy vagy maga az állam volt (és jelenleg is) a tulajdonos és létrehozó, vagy nagyvonalúan támogatta szubvenciókkal, szabályozással azok létrejöttét, illetve másik út volt az, hogy külföldiek vásárolták meg a vállalatokat, illetve működő-tőkéket vittek be. Ezekben az országokban nevezi FUKUYAMA nyereg-alakú eloszlásúnak a vállalatok számát méretük szerint, mert nincsenek, pontosabban csekély számúak a középvállalatok. A bizalom megléte vagy hiánya különböző gazdasági fejlettségű társadalmakban lehet azonos és különböző is, a bizalom foka nem gazdasági, hanem kulturális meghatározottságú. Hasonló bizalmi fok jellemzi például az USA-t és Japánt, miközben gyökeresen eltér egymástól Japán és az USA gazdasági szerkezete és működése. A bizalom Japánban a *zaibacuk* (később *keirecuk*) formájában, egy szorosan összetartozó, egymást segítő, együttműködő vállalatok hálózatát hozta létre, miközben Dél-Koreában a *csébolt*, Amerikában a multinacionális óriásvállalatok formáját öltötte. Németországban erősen megmaradtak a családi tulajdon hagyományai, de mindez nagyvállalati szervezeti rendszerben. Ugyanakkor a kínai gazdaságokban (Kína, Hongkong, Tajvan, Szingapúr), valamint Olaszországban a bizalomhiány arra kényszeríti a lakosságot, hogy ugyan az ösztönző környezet hatására vállalkozzanak, de csak a családtagjaikban, közeli rokonaikban bízva, kizárólag kisvállalatokat hozzanak létre. Franciaország és Anglia fejlődési útján a fő különbséget az jelentette, hogy a XVI.–XVII. század folyamán mindkettőben folytonosan összezsaptak a monarchia és a nemesek, vagy polgárok csapatai és míg Franciaországban a monarchia győzött, Angliában a monarchiát

győzték le a szembenállók. Mindez azután a francia monarchia centralizálásához, egy erős központi hatalom kiépítéséhez vezetett, amely később az etatista hagyományokban öröklődött tovább. Angliában azonban megnyílt az út a decentralizált társadalom és fejlődés irányában. Hogy mitől függ a bizalom szintje? FUKUYAMA szerint a bizalom nem más, mint örökölt etikai normák összessége. Ezek olyan szabályok, erkölcsi normák, amelyek meghatározzák az adott társadalom egyedeinek viselkedését, egymáshoz való viszonyát. Ezen etikai normák eredője nagyrészt a vallás. A protestáns etika, a korai puritánok igénytelensége (takarékosága), szorgalma és társulási készsége vezetett az angolszász országok korai kapitalista fejlődéséhez, magas bizalmi szintjéhez és dominánsan nagyvállalati struktúrájához. Mindeközben a konfucianus vallás öt alapkötődésének (uralkodó és minisztere, apa és fia, férj és feleség, idősebb és fiatalabb fivér, két barát) mindegyike jelzi a bizalom kiterjedtségének korlátozottságát a családtagokra, vagy igen közeli rokonokra, valamint az uralkodóval (ami számos formát ölthet, például lehet az állam) szembeni alázat megkövetelését is. A bizalmat FUKUYAMA a társadalmi tőke egy fontos összetevőjének nevezi és úgy érvel, hogy a gazdaság fejlődéséhez nemcsak fizikai és humán tőkére, de ún. társadalmi tőkére is szükség van. Ez utóbbi nézetével nincs egyedül, szintén a társadalmi tőke vállalkozás-ösztönző és növekedés meghatározó szerepét vallja például SVENDSEN (SVENDSEN, SVENDSEN, 2005, 2008), COLEMAN, vagy JORDAHL is. JORDAHL (2006), FUKUYAMAHOZ hasonlóan a bizalmat jelöli meg fontos faktornak, véleménye szerint azonban az egyenlőtlenség határozza meg a bizalom szintjét, így minél kisebbek a jövedelmi különbségek, annál nagyobb a bizalom, ami viszont a gazdasági növekedést segíti elő azzal, hogy a tranzakciós költségeket jelentősen lecsökkenti, hiszen elég akár egy kézfogás is az üzlet megkötéséhez. Az egyenlőtlenség több mechanizmuson keresztül vezet a bizalom megcsappanásához, a legerősebb hatást a társadalmi kötelékeken keresztül fejt ki, hiszen a hasonló helyzetű, ugyanazon társadalmi csoportból származó féllel szemben bizalmat érzünk, kooperatív módon közelítünk (COLEMAN, 1990), miközben más szocio-gazdasági csoport tagjával szemben bizalmatlanok vagyunk, mert eltérő értékeik és normáik vannak (COFFÉ, GEYS 2006).

Az alábbiakban empirikus adatokkal illusztráljuk FUKUYAMA egyes országok „KKV-intenzitásának” szintjére vonatkozó elméletét, a „Fortune Global 500” 2007-es lista, valamint a Világbank adatainak segítségével, majd megnézzük, hogy a jövedelmek egyenlőbb eloszlása, vajon valóban nagyobb bizalmat és ezen keresztül nagyvállalati szerkezetet jelent-e. A jövedelemkülönbségeket a GINI-indexszel mérjük, a vállalati méret szórását pedig az OECD adatbázis segítségével (l. 1. táblázat).

Az 1. és a 2. ábrán azt láthatjuk, hogy amennyiben a foglalkoztatottak arányával mérjük a vállalati méretség szerkezetet, az nem támasztja alá FUKUYAMA nézeteit, ezzel szemben, ha a GDP-hez való hozzájárulás arányát tekintjük a méretség szerkezet meghatározójának, akkor igen erős empirikus bizonyítékot tartunk kezünkben FUKUYAMA mellett.

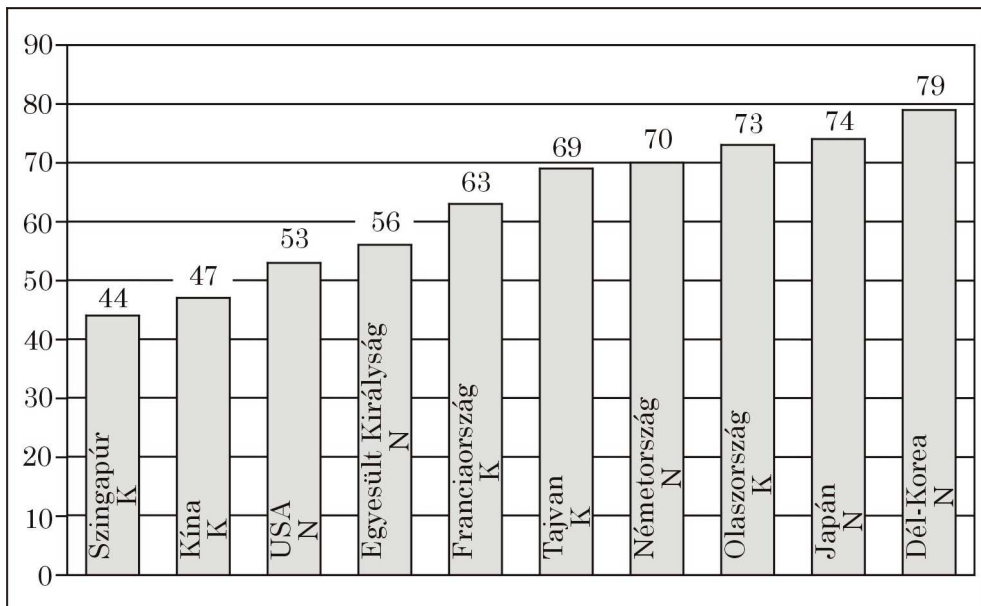
Összefoglalva az állapítható meg, hogy bizalomhiányos gazdaságokban kicsiny esélye van arra egy hazai magántőkéen alapuló nagyvállalatnak, hogy a világ vezető vállalatai közé emelkedjen, illetve, hogy a GDP-ben a KKV-k részaránya jellemzően 50% feletti a KKV-intenzív országokban. Kína és Japán nem illeszkedik a fukuyamai modellbe, ezt azonban magyarázhatja az, hogy az európai kategorizálás szerint már nagyvállalatnak számít az, ami Kínában kis- vagy középvállalati méretnek tekinthető, Japán esetében pedig a duális szerkezet tükröződik a KKV-domináns országokra jellemző arányokban.

1. táblázat
Indikátorok

		Vállalatok száma (2007) Fortune Global 500		KKV szektor aránya (1990–1999) Világbank	
		Árbevétel szerint első 500-ból	Foglalkoztatot- tak száma sze- rint első 50-ből	Foglalkoz- tatottak számában	GDP- ben
Nagyvállala- ti dominan- cia	USA	162	18	53	48
	Németország	37	6	70	43
	Japán	67	3	74	56
	Dél-Korea	14	0	79	46
	UK	33	2	56	51
KKV többség	Franciaország	38	4	63	62
	Olaszország	10	0	73	59
	Kína*	24	12	47	34
	Tajvan	6	1	69	55,6**
	Szingapúr	1	0	44	n. a.

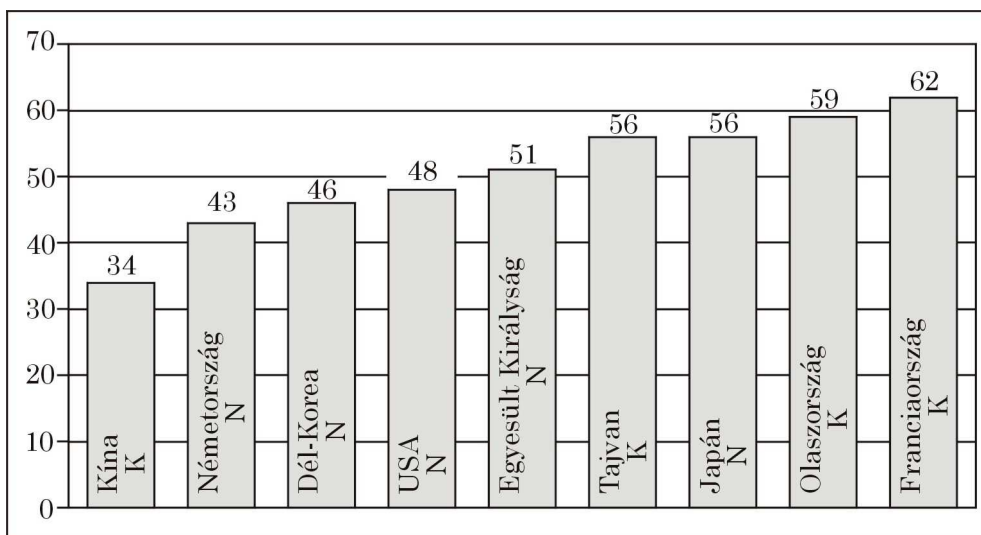
* National Bureau of Statistics China, 2004 small<300

** ROC,DGBAS,1991 small<500



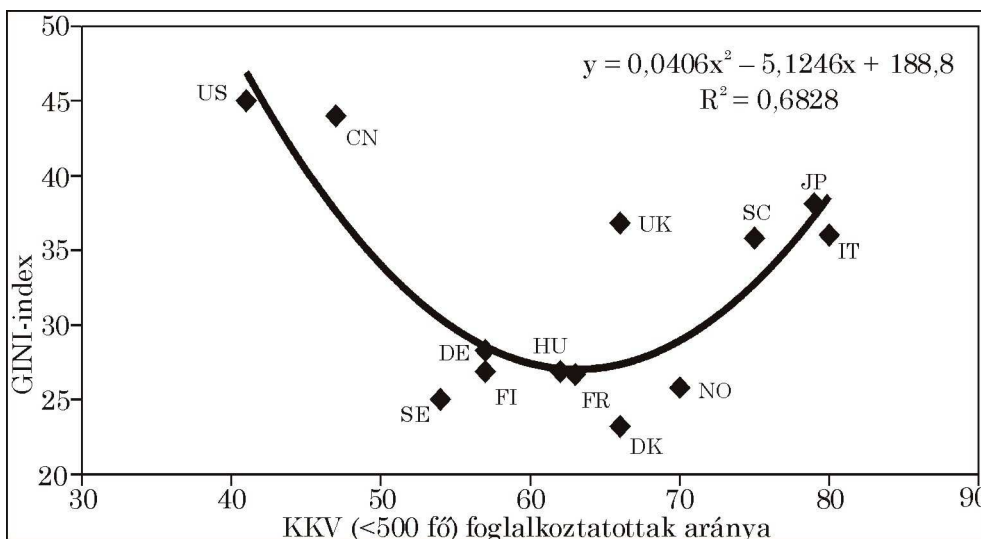
1. ábra

A KKV szektorban foglalkoztatottak aránya (az összes foglalkoztatott %-ában)



2. ábra

A KKV-szektor hozzájárulása a GDP-hez



3. ábra

Egyenlőtlenség és méretszerkezet

A nagyobb jövedelemegyenlőtlenség mellett a bizalom kisebb fokát és így a kisebb vállalatok nagyobb jelenlétét várnánk, de a 3. ábra ezt a várakozást nem erősíti meg, ezzel szemben azt láthatjuk, hogy nagy jövedelemegyenlőtlenség igen kevés vagy ellenkezőleg, igen sok KKV-vel párosul, a leegyenlőbb (skandináv) társadalmak esetén a KKV-k aránya közepes.

1.2. Kényszer és lehetőség?

ACS úgy összegzi kutatásainak eredményeit, hogy a vállalkozók száma, illetve a vállalkozói sűrűség attól függ, mennyire fejlett egy gazdaság, így a növekedésre gyakorolt hatás sem definiálható egyszerűen. (ACS, 2006) ACS és a Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2006) amelynek egyik alapítója és vezetője fontos különbségtételt javasol a KKV-k esetén. Először is meg kell különböztetnünk a „kényszervállalkozókat” a „lehetőség-vállalkozóktól”, ez utóbbi alatt azt értve, hogy itt az egyén szabadon dönt arról, vállalkozást alapít-e, és e döntésének alapja az a felfogás, hogy létezik, illetve léteznek kiaknázatlan üzleti területek (lehetőségek). Arra a következtetésre jutott, hogy a gazdasági fejlődés három szakaszra bonthatóságával van összefüggésben a vállalkozók számának alakulása. Az első szakaszban, amikor a mezőgazdaság és a háziipar a gazdaság fő szektora, magas a nem-mezőgazdasági önfoglalkoztatók (*self-employment*) aránya és egyre több kényszervállalkozó lép a piacra. A közepesen fejlett szakaszban a feldolgozóipar adja a GDP meghatározó részét, ekkor, ahogy nő a tőkeállomány és a vállalatméret, úgy csökken a vállalkozók száma, az egyének inkább az alkalmazotti státuszt keresik, ott juthatnak magasabb jövedelemhez. Végül a fejlett országokban a szolgáltatási szektor túlsúlya a kisvállalkozások számának növekedését okozza három okra visszavezethetően. Egyrészt a szolgáltatási tevékenység kisebb méretkeretben hatékonyabb, másrészt az IT terjedésével a földrajzilag egymástól távollévők kommunikációja is olcsó és nem időigényes és végül a termelési tényezők helyettesítési rugalmassága megkönnyíti a vállalkozási tevékenységet és magasabb egy főre jutó tőkeállományt eredményez. A 4 ábra az egy főre eső GDP függvényében mutatja a csökkenő kényszervállalkozók és növekvő lehetőségvállalkozók arányát, majd a rákövetkező ábrán a két részarány hányadosa (lehetőségvállalkozó/kényszervállalkozó) szerepel az egy főre eső GDP függvényében.

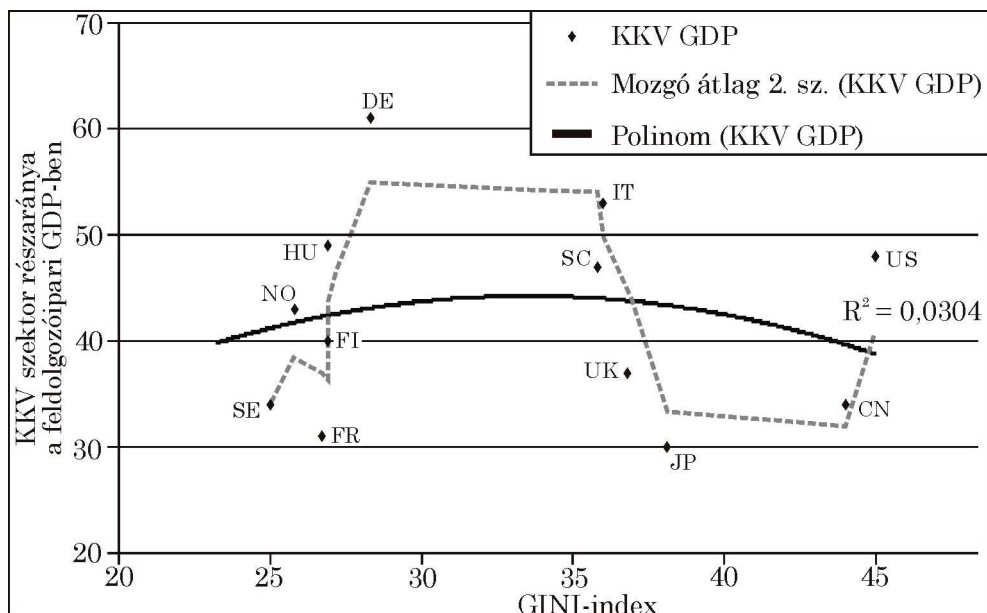
2. táblázat

A vizsgált országok és kódjuk

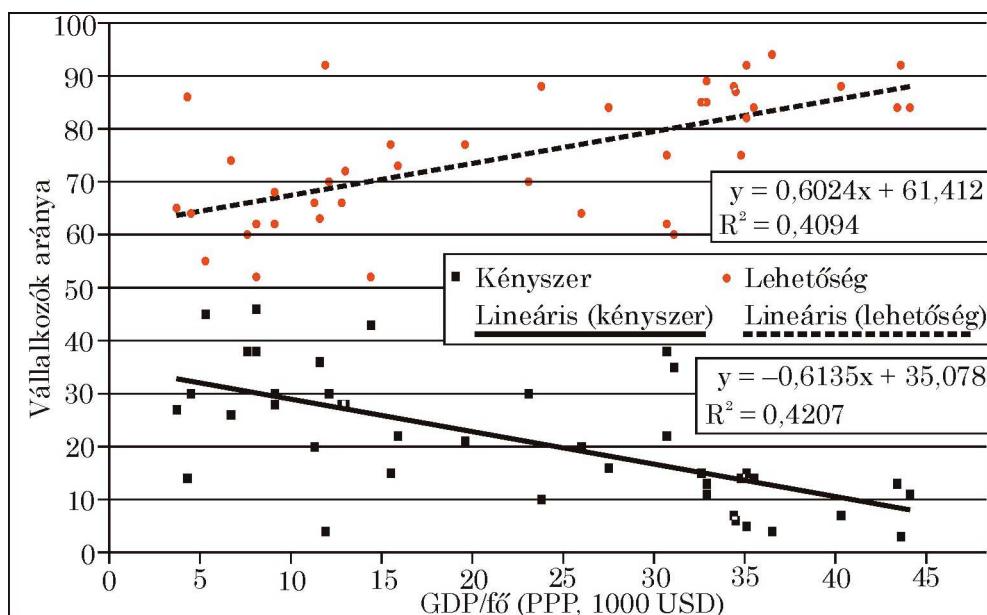
AE	Arab Emírátságok
AR	Argentína
AU	Ausztrália
BE	Belgium
BR	Brazília
CA	Kanada
CI	Chile
CN	Kína
CO	Kolumbia
CZ	Csehország
DE	Németország
DK	Dánia
ES	Spanyolország
FI	Finnország

FR	Franciaország
GR	Görögország
HR	Horvátország
HU	Magyarország
ID	Indonézia
IE	Írország
IN	India
IS	Izland
IT	Olaszország
JA	Jamaica
JP	Japán
LV	Lettország
MX	Mexikó
MY	Malaysia

NL	Hollandia
NO	Norvégia
PH	Fülöp-szigetek
RU	Oroszország
SA	Dél-Afrikai Köztársaság
SC	Dél-Korea
SE	Svédország
SG	Szingapúr
SL	Szlovénia
TH	Thaiföld
TR	Törökország
UK	Egyesült Királyság
US	Egyesült Államok
UY	Uruguay

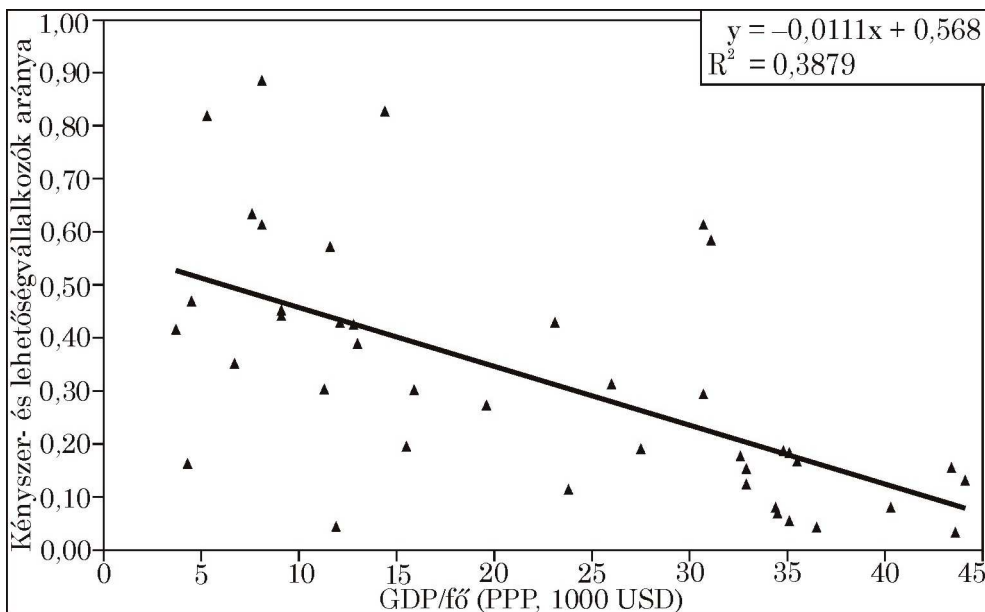


4. ábra
Egyenlőtlenség és a KKV szektor GDP-hez való hozzájárulása



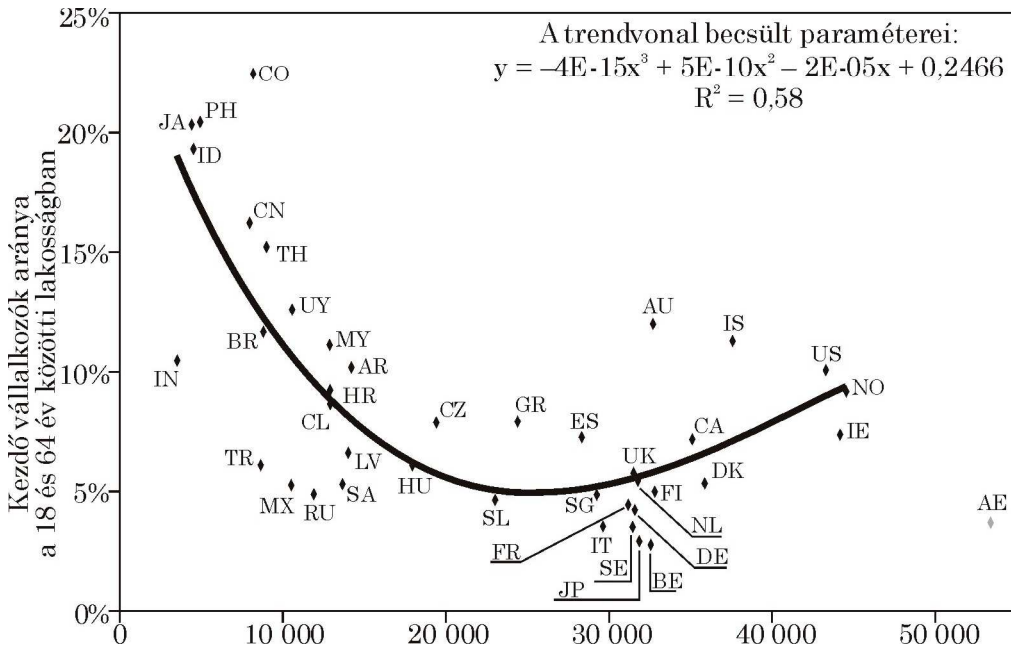
5. ábra
Kényszer- és lehetőség-vállalkozók

ACS egy további szempont alapján is megkülönbözteti a KKV-kat, mégpedig szétválasztja a kezdő vállalkozásokat, a már működő (de 42 hónapnál nem régebben alapított) vállalkozásoktól. Úgy véli, hogy szegény országban az ipari struktúrát sok kisvállalkozás jelenléte jellemzi, miközben a közepesen gazdag országokban több a nagyvállalat, sőt domináns a nagyvállalatok szerepe. (Mivel ahogy gazdagszik egy ország, úgy lesz egyre több nagyvállalat, a tőkekoncentráció ezt lehetővé, a növekvő skáláhozadéék (mérethatékonyság) pedig szükségessé teszi. A kisvállalkozások száma csökken, egyre többen találnak munkát nagyvállalatoknál.) Ahogy azonban a gazdagodás tovább folytatódik a nagyvállalatok alkalmazottai egyre jobb jövedelmi, vagyoni helyzetbe kerülnek és lassanként annyi megtakarításuk halmozódik fel, hogy lehetőséget látnak a vállalkozói szférába való belépésre. Így kanyarodik vissza a méretintenzitási görbe. (GEM, 2006). A 6. ábra (amely az egy főre jutó GDP és vállalkozás indításába fogott lakosság aktív korú lakossághoz viszonyított arányának összefüggését mutatja) alátámasztja a fenti gondolatmenetet.



6. ábra
Vállalkozók és fejlettség

Ha két csoportba osztjuk az országokat, magas és közepes jövedelmi szintűekre (egy főre jutó GDP alapján), akkor azt láthatjuk, hogy a közepes jövedelmi szintű országokban magasabb mind a kezdő vállalkozásokban résztvevő lakosság aránya, mind a már működő vállalkozásokban tulajdonosok aránya. Kivétel például az USA, ahol a már működő vállalkozásokban való részvételi arány ugyan hasonló a többi fejlett országhoz (például Japánhoz, vagy a nagy uniós országokhoz), a kezdő vállalkozásokban résztvevők aránya azonban jelentősen magasabb.



7. ábra
Vállalkozói aktivitás GDP/fő, 2006

1.3. További magyarázatok

Vannak olyan jól azonosítható mutatók, melyek a demográfiai (életkor, nem), kulturális (képzettség, hagyomány), illetve intézményi (jogrendszer-alapítás illetve szerződésvédelem, finanszírozás) jellemzők erős szerepét támasztják alá.

- a) Az intézményi környezet – számos kutató szerint – hatással van a méretszerkezetre is. HENREKSON például több tanulmányában is leírja, hogy a méretszerkezet intézményi faktorokra vezethető vissza. (HENREKSON és JOHANSSON 1999, HENREKSON és JAKOBSSON 2003, 2007) Az empirikus bizonyítékot Svédország 1945 és 2001 közötti fejlődési pályájában véli megtalálni. A háború előtti (1940) 80%-os lakossági tulajdonlasi hányad az 1980-as évek közepére 20%-ra csökkent, majd a külföldiek tulajdonszerzése korlátozásának 1990-es feloldása nyomán, a külföldi tulajdon aránya az 1989-es 7%-ról, 2001-re 43%-ra duzzadt. Így lett Svédország egyre inkább nagyvállalatok által dominált gazdaság. Az 1960 és 1990 közötti három évtizedben, a svéd közép- és nagyvállalatok (10 – 199 alkalmazott) száma szinte nem nőtt, igen kevés kisvállalat volt képes „fel nőni” a közép-, illetve nagyvállalati szektorba. HENREKSON az alábbi intézményi elemeket említi, amelyek véleménye szerint befolyásolják a vállalkozások számát, illetve méretét: tulajdonjog védelme, megtakarítás / felhalmozás, adópolitika, munkaerőpiaci szabályozás, hitelpolitika, társadalombiztosítási rendszer.
- b) Igen kiterjedt irodalma van a történeti meghatározottságnak is. Elég GERSCHENKRONRA (1962) gondolnunk, a korai és megkésett iparosodásra. Japán és az USA vállalati szerkezetét elemezve SANIDAS (2000) is történeti gyökerekre vezeti vissza

a KKV szektor szerkezetét és gazdasági növekedésre gyakorolt hatását. Véleménye szerint, már a kezdetektől több kisvállalat volt Japánban, mert korlátozott mértékben álltak rendelkezésre a források és a technológia, így a kis cégek a kooperációs lehetőségeket keresték. Kialakultak a nagy konglomerátumok KKV haddal körülvéve. Az USA-ban kezdetektől nagyvállalatok voltak, mert forrásbőség volt, mind a fizikai, mind a humán tőkét tekintve és a növekvő skáláhozadék miatt egyre inkább a vertikális integrációt választották. A második világháborút követő növekvő versenyre az amerikai vállalatok diverzifikációval válaszoltak, az 1960-as években konglomerátumok alakultak (CHANDLER, TEDLOW, 1985), majd ez a trend az 1980-as években megfordult és újra specifikálódni kezdtek. Ez a rugalmas specializáció néhány ágazatban leírható úgy is, mint vertikális dezintegráció.

- c) Méretszerkezet befolyásoló elem az, hogy mely ágazat jellemző arra a gazdaságra, hiszen például a hagyományos ágazatok közül a vegyipar, acélgépipar, közlekedési eszköz ipar igen tőkeigényes, tehát nagyvállalati jelenlétet feltételez, miközben a textilipar, bőripar, faipar inkább kis- és középvállalatok területe (jellemző példa Olaszország). Ugyanakkor az új, feltörekvő szektorokban (például ICT ipar, biotechnológia, nanotechnológia) magasabb a KKV-k aránya.
- d) A támogatási politika is sokat tehet a KKV-k erősítéséért, példa erre a finn és a svéd telekommunikációs ágazat komoly állam támogatása. (CASTELLS, HIMANEM, 2002)

2. A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁNAK HATÁSA A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉSRE

A vállalati méretszerkezet okainak körbejárása után megkíséreljük a következmények némelyikét felvázolni. Vizsgálódásaink központjában az áll, hogy van-e hatása a gazdasági növekedésre a méretszerkezetnek. Ehhez előbb felsoroljuk a növekedés okait bemutató főbb iskolákat, majd rátérünk a szerkezet és növekedés kapcsolatára.

2.1. Gazdasági növekedés lehetséges okai

A közgazdászokat mindig az a kérdés foglalkoztatta, hogy mitől fejlődik, növekszik, gazdagszik egy régió, egy ország, egy ágazat, vagy akár egy vállalat. Számos növekedéseméleti megközelítést ismerünk, úgy tűnik azonban, nincs egyetlen, minden szereplőre és minden korra érvényes modell. Egyrészt ország/modellfüggő, másrészt csak ideig-óráig működik, idővel mindig megváltozik a fő determináns. SCHUMPETER szerint az innováció (amely javítja a termékek minőségét) a növekedés motorja (SCHUMPETER, 1934), SOLOW (1956) két termelési tényező függvényeként határozza meg a kibocsátást, így szerinte a növekedés e kettőtől (tőke és munka) függ, azaz az új, nagyobb vállalatok serkentik a növekedést. GERSHENKRON szerint történelmileg determinált egy-egy ország fejlődése, azaz az elmaradt régiókban a tőke nem elég nagy koncentrációja, avagy a tőke hiánya (szűkössége) okozta a lassúbb iparosodást. (GERSHENKRON, 1962) ROMER szerint az innováció egy olyan kreatív folyamat, amely a tudást és technológiát kereskedelmi (piaci) értékévé változtatja és a hosszú távú növekedés fő motorja véleménye szerint új termékek, eljárások és szervezetek kifejlesztése. (ROMER, 1990). Számos olyan megközelítést is ismerünk, amely fejlettségi fázishoz köti a növekedési faktor meghatározását. Például STOKKE Thaiföld példáján keresztül azt mutatja be, hogy a növekedés forrása attól függően változik, milyen gazdag egy ország: fejlett országokban az innováció, közepesen fejlett országokban a technológia átvétele, az elmaradott régiókban, pedig az

ún. szervezeti tanulás (a gyártási folyamatban tanúsított munkaerőkölcs és fegyelem) jelenti a növekedés motorját. (STOKKE, 2007). AGHION szerint a vállalkozások magas be- és kilépési rátája, valamint a felsőoktatásra helyezett súly elősegíti a növekedést, de csak azokban az országokban, amelyek technológiai szempontból az élvonalba tartoznak. (AGHION, 2005) STIGLITZ egy könyvet szentelt annak, hogy elmondja, habár a CLINTON-érában hittek „receptjünkben”, a kilencvenes évek végétől tapasztalható gazdasági recesszió rámutatott, hogy a deficitcsökkentés, a túlzott liberalizáció, a pénzügyek mindenek fölé helyezése, valamint a globalizáció nem teremtette meg egy tartós növekedés alapjait. (STIGLITZ, 2003) Az évtized végére megtört lendület arra engedte következtetni, hogy az amerikai stílusú kapitalizmus sem tökéletes, így a többi országnak nem elég pusztán lemásolni az Egyesült Államok mintáját. Tény azonban, hogy valamelyest az angolszász modell irányába mutatnak konvergenciát a gazdasági rendszerek. Nemcsak ma, de már a múltban is számos példát találhatunk arra, hogy a gazdaság voltaképpen politikai érdekeket szolgál, azaz a politikai hatalom birtokosai olyan gazdasági döntéseket hoznak, amelyek saját érdekeiket szolgálják, például olyan iparpolitikát folytatnak, amely bizonyos ágazatokat, vagy meghatározott vállalatokat az élvonalba emel, vagy kedvezőbb pozícióba hoz (MAINCENT, NAVARRO, 2006). Ez a gondolatmenet átvezet minket a számunkra legrokonoszevőbb megközelítéshez, ACEMOGLU elméletéhez, mely szerint az intézmények határozzák meg egy ország növekedési ütemét. (ACEMOGLU, ROBINSON, 2006) ACEMOGLU szerint a politikai elit, leváltásától féltre, (mert azzal elveszíti kiváltságait, jövőbeni jövedelemforrását) megakadályozza, blokkolja a gazdasági intézményrendszer változását, az új technológiák alkalmazását. Példa erre a 19. századi iparosodásból Oroszország, vagy a Habsburg birodalom. Ott az uralkodó osztály, a földesurak abban voltak érdekeltek, hogy fennmaradjon a földesúr-szolga viszony a mezőgazdaságban. Ellenpélda Anglia és Németország, ahol a relatív biztonságban lévő politikai elit támogatta a változásokat, sőt koalícióra lépett más erővel is.

2.2. Gazdasági növekedés és vállalatszerkezet

Miért kezeli evidenciaként a mai közgazdaságtudomány a vállalkozások száma és a gazdasági növekedés közötti összefüggést? Megkíséreljük hat fontosabb választípus bemutatását:

- Természetesen nem kizárólag az számít, hogy hány vállalkozás van (és ezek milyen méretűek), hanem az is, hogy *mikor alapították* ezeket a vállalatokat. ACS és ARMINGTON (2005), DAVIS és HALTIWANGER (1990), AUDRETSCH (2005) és sok más kutató szerint a vállalati kor a meghatározóbb, hiszen az új vállalkozások innovatívok, munkahelyet teremtenek és javítják a termelékenységet. A *belépési és kilépési rátával* jellemzett fluktuációt tekintik fontos mutatónak, mert láttatja a nettó számbeli növekedést, illetve továbbmenve a *darwini evolúciós elmélet* mintájára mondhatjuk azt, hogy az új belépők kiszorítják régi, nem hatékony társaikat a piacról, így egyre jobb hatásokkal fog tevékenykedni esetleg azonos számú vállalkozás is. „A vállalkozások alapvető feltételei a modern piacgazdaság folyamatos dinamizmusának és az induló vállalkozások magasabb száma erősíti a versenyt és a gazdasági növekedést” írja egy világbanki tanulmány (KLAPPER et al., 2007) és hivatkozik többek között KLAPPER, LAEVEN és RAJAN, valamint DJANKOV, LA PORTA és SCHLEIFER kutatási eredményeire. A szerzők, vizsgálataik során azt találták, hogy *egy ország gazdasági fejlődésének mutatói összefüggenek az új vállalkozások belépési arányával illetve a vállalalkozási sűrűséggel*, ez utóbbi-

- akat pedig a jogi és szabályozási környezet minősége, a pénzügyi forrásokhoz való hozzájutás, valamint a feketegazdaság jelenléte determinálja.
- A (sok) vállalkozó pozitív hatása a növekedésre CARREE és THURIK (2007) szerint az innováció és a verseny növekedésében, illetve a vállalkozók által ledolgozott magasabb óraszámban keresendő.
 - Az *ipari fejlődés elmélete* szerint a kisvállalatok jelentős szerepet játszanak a gazdasági növekedésben, elsősorban a tudás és a technológia fejlesztése és elterjesztése által. Ezt támasztja alá többek között AUDRETSCH (1995), ERICSON és PAKES (1995), JOVANOVIC (2001), KLAPPER (2006) és még sokan mások is. PERRETTO (2003) szerint ez a vállalatok K+F tevékenysége által realizálódik. SCHMITZ (1989) úgy véli, nem is annyira az új kitalálása, mint a meglévő tudás gyakorlati alkalmazása az, ami a növekedést segíti (*learning by implementing*).
 - A *pénzügyi forrásokhoz* való hozzáférés és a növekedés közötti összefüggést vizsgáló kutatási eredmények ismertek, különösen jelentősek Aghion munkái, melyekben azt bizonyítja be, hogy a *finanszírozási forrásokhoz (hitel és tőkepiac) való hozzáférés számít a leginkább a kisvállalkozások belépési rátáját tekintve*, valamint a már működő vállalkozások fejlődésében is meghatározó szerepe van. Azt is bemutatja, hogy a be- és kilépések magas száma, valamint a felsőoktatásra fordított fokozott figyelem a technológiailag vezető országokban erősebb hatással van a növekedésre. (AGHION, 2007). NICKELL, NICOLITSAS és DRYDEN (1997) a piacon versenyzők számával mérték a vállalkozói aktivitást. Az Egyesült Királyság 600 feldolgozóipari vállalatát vizsgálták 1976-1986 és 1982-1994 között. CAREE és THURIK (1998) 13 európai ország, 14 iparágának elemzésével a kisvállalatok száma és az ipari kibocsátás között talált pozitív korrelációt (mindig 3-4 éves követési távolsággal).
 - Mit mondhatunk tehát *történeti visszatekintéssel*? A „vállalkozói gazdaságba” való átmenet az *információs társadalom kiépülésével* 70-es évek közepe és a 90-es évek eleje között következett be és az ipari struktúra megváltozásában manifesztálódott. A gazdasági aktivitás a nagyvállalatoktól a KKV-k irányába mozdult el. A GEM szerint a nagyvállalatok sikere előnyt jelent a KKV szektornak az ún. technológiai túlsordulás, felpörgetés, valamint a hazai termékek/szolgáltatások iránti növekvő kereslet által, illetve a KKV-k bekapcsolásával az ellátási láncba. A KKV-kat erősebb innovációs készség, nagyobb rugalmasság és a vállalkozói ambíciók jobb kanalizálása alkalmasabbá teszi a növekvő globalizációs versenyben való helytállásra (AUDRETSCH és THURIK 1991) és a nagyvállalatok kiszervezési stratégiája kéz a kézben jár az „*intrapreneurship*”-pel (vállalkozói viselkedés egy létező vállalkozáson belül).
 - Az, hogy egy adott ország vállalatai tudnak-e profitálni ebből, attól függ, hogy van-e versenyképes, aktív KKV szektor. REYNOLDS szerint csak jó keretfeltételek (pénzügyi, oktatási, K+F, kormányprogram, jogi és kereskedelmi infrastruktúra, fizikai infrastruktúrához való hozzáférés, kulturális és szociális normák) esetén bontakozik ki a vállalkozási folyamat. Azaz megfelelő piaci lehetőségek esetén, ha az egyének képzettsége, motivációja és kapacitása megvan vállalkozások alapításához, a lehetőségekkel való éléshez, akkor alakul megfelelő számú új kisvállalkozás. Ez kihat a nagyvállalatok működésére is, mivel a KKV-k is pozitív hatással vannak a velük *kooperáló* nagyvállalatokra, például ha megbízható és versenyző beszállítók.

- WENNEKERS és THURIK modelljében a *gazdasági növekedés és a vállalkozói kedv* közötti kapcsolat 3 szinten ragadható meg. A vállalkozói tevékenység individuális szintről ered, és mindig köthető egy személyhez. A vállalkozó attitűdjéből, képzettségéből, *motivációiból* ered a vállalkozás, amely vállalati szinten realizálódik. A vállalkozói kvalitások és ambíciók cselekvéssé való átfordításának formája a vállalkozás indítása, vagy az innováció. Végül makro-szinten összegződik a vállalkozások tevékenysége versenytapasztalatok, új ötletek, kezdeményezések formájában. (WENNEKERS, THURIK, 1999)

3. KÖVETKEZTETÉSEK

- a) A vállalati méretszerkezet okait és következményeit vizsgálva arra jutottunk, hogy nem minden szerkezeti tény vizsgálható egyedül a gazdasági logikával, a hasznosságra törekvő egyének mellett a társadalmi értékek megőrzésére törekvő egyének vizsgálata korántsem elhanyagolható. A gazdasági egyének is kettős kötődésűek, MAX WEBERREL (1920) szólva egyszerre érték és eszköz-racionálisok, az eszköz-racionalitás inkább belesimul az érték-racionalitásba, semmint felbomlasztaná azt. FUKUYAMA nagyszerű példája a New York-i kínai család tradicionális (és nem környezetdeterminált) öröklési mintájáról jól illusztrálja ezt. A politikai egyének esetén sem tudják kimutatni, hogy a választási aktivitás teljesen leírható lenne racionális megfontolásból végrehajtott tevékenységgel, itt is a nem szűken vett racionalitás (az érték-manifesztáció) hasonlóan erős összetevőnek bizonyult. Nem kizárt, hogy az elsődleges választás értékalapon történik, és csak az üresen hagyott (érték-közömbös) helyeken kap szerepet az eszköz-racionalitás.
- b) Jelentős irodalom (irányzatvezető: AGHION) alapján bizonyítottunk véljük, hogy a gazdaság a középső fejlettségi stádiumból (ez az USA egy főre jutó GDP-jének 70%-át jelenti, ami az EU és Japán fejlettségi szintje 1970-2007 között), a valóban fejlett – USA-közeli – stádiumba csak úgy léphet át, ha az imitáció mellett az innovációnak is nagy szerep jut. Ehhez azonban elengedhetetlennek tűnik az ACS-féle lehetőségvállalkozók, a rugalmas, K+F, ICT-orientált KKV-k előretörése, részarányuk jelentős növekedése. A fejlődés és a KKV-k kapcsolatát írja le a *darwinista* (kellene újak a dinamizmushoz), a *tudásimplementációs*, a *finanszírozás-centrikus*, az *információs társadalom vállalalkozási gazdaságát elemző*, valamint a *kooperációs* és a *motiváció központú* növekedési modellek
- c) A hazai KKV-k számára (a kényszervállalkozások és nagyvállalkozások mezsgyéjén) egyelőre a fukuyamai (és nem az aghioni) kérdés a mérvadó: mikor lesz a hazai társadalmi bizalom olyan szintű, hogy erős közép vállalkozások jöjjenek létre, mit kell ehhez tenni az államnak ösztönzéssel, támogatással, mit kell tenniük a politikai résztvevőknek (pártoknak) a közbizalom helyreállítása végett, a stabil kiszámítható, ciklus-független KKV támogatási rendszer kialakítása érdekében?

IRODALOMJEGYZÉK

- D. ACEMOGLU, J. A. ROBINSON: Economic Origins of Dictatorship and Democracy, Cambridge Univ. Press, 2006.
- D. ACEMOGLU, J. A. ROBINSON: Economic Backwardness in Political Perspective. American Political Science Review, February 2006 <http://econ-www.mit.edu/files>.

- Z. ACS: How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? MIT pressjournals.org 2006.1.1.97.
- Z. ACS, C. ARMINGTON: Using Census BITS to Explore Entrepreneurship, Geography and Economic Growth Small Business Research Summary No.248, February 2005 <http://www.sba.gov/advo/research/rs248tot.pdf>.
- P. AGHION, A. ALESINA, F. TREBBI: Democracy, Technology and Growth Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper No. 2138.
- P. AGHION, P. HOWITT: Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework Journal of the European Economic Association Vol. 4., 269-314, 2005.
- D. AUDRETSCH: Innovation and Industry Evolution MIT Press, Cambridge, MA. 1995.
- D. AUDRETSCH, R. THURIK: What is New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies Industrial and Corporate Change, Vol. 10, No. 1, 2001.
- M. AYYAGARI, T. BECH, A. DEMIRGÜC-KUNT: Small and Medium Entreprises across the Globe A New Database Policy Research Working Paper 3127, The World Bank Development Research Group Finance, August 2003 http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDS/ContentServer/IW3P/IB/2003/09/30/000094946_0309160409277/Rendered/PDF/multiopage.pdf.
- M. A. CARREE, A. R. THURIK: The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries Small Business Economics 2007.
- M. CARREE, R. THURIK: Small firms and economic growth in Europe. Atlantic Economic Journal 26 (2), 1998.
- M. CASTELLS, P. HIMANEN: The Information Society and the Welfare State – The Finnish Model Oxford University Press, Sitra's Publication Series, No. 250, 2002.
- A. D. CHANDLER, JR., R. S. TEDLOW: The Coming of Managerial Capitalism: A Casebook on the History of American Economic Institutions. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1985.
- H. COFFÉ, B. GEYS: Community heterogeneity: A burden for the creation of social capital? Social Science Quarterly, 87 (5), 2006
- J. COLEMAN: Foundations of Social Theory Cambridge Ma: Harvard University Press 1990.
- S. DJANKOV, R. LA PORTA, F. LOPEZ-DE-SILVAS, A. SCHLEIFER: The Regulation of Entry NBER Working Paper No.7892, 2000 <http://www.nber.org/papers/w7892.pdf>
- R. ERICSON, A. PAKES: Markov-Perfect Industry Dynamics: a Framework for Empirical Work Review of Economic Studies, 62(1), 1995
- European business Facts and figures Data 1995-2005, 2006 Edition eurostat
- Fortune 500 companies, Global Edition 2007 <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2007/>
- F. FUKUYAMA: Bizalom Európa Könyvkiadó, 1997.
- GEM 2006: N. Bosma, R. Harding: Global Entrepreneurship Monitor. GEM 2006 results. http://cspot01.babson.edu/ESHIP/research-publications/upload/GEM_2006_Global_Report.pdf
- A. GERSCHENKRON: Economic Backwardness in Historical Perspective Cambridge MA: Harvard University Press, 1962.
- J. HALTIWANGER, S. DAVIS: Gross Job Creation and Destruction: Microeconomic Evidence and Macroeconomic Implications NBER Macroeconomics Annual , 1990.

- M. HENREKSON, U. JAKOBSSON: The Transformation of Ownership Policy and Structure in Sweden: Convergence towards the Anglo-Saxon Model? *New Political Economy*, Vol. 8., No. 1., 2003.
- M. HENREKSON: Entrepreneurship and Institutions *Comparative Law & Policy Journal*, Vol. 28., No. 3., 2007.
- M. HENREKSON, D. JOHANSSON: Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms *Small Business Economics* 12, 1999
- H. JORDAHL: Inequality and Trust IFN Working Paper No. 715, 2007
- B. JOVANOVIĆ: Selection and the Evolution of Industry *Econometrica*, *Econometric Society*, vol. 50(3), 1982. <http://links.jstor.org/sici?sici=0012-9682%28198205%2950%3A3%3C649%3ASATEOI%3E2.o.CO%3B2-O&origin=repec>
- B. JOVANOVIĆ, S. LACH: Entry, Exit, And Diffusion With Learning By Doing *American Economic Review*, *American Economic Association*, vol. 79(4), 1989 <http://www.econ.nyu.edu/cvstarr/working/1988/RR88-16.pdf>.
- L. KLAPPER, L. LAEVEN, R. RAJAN: Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship *Journal of Financial Economics* 82 (3), 2006.
- L. KLAPPER, L. LAEVEN, R. RAJAN: Business environment and firm entry: evidence from international data NBER Working Paper No. 10380 <http://www.nber.org/papers/w10380.pdf>.
- L. KLAPPER, R. AMIT, M. F. GUILLÉN, J..M. QUESADA: Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries. Policy Research Working Paper 4313 The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Team, August 2007.
- E. MAINCENT, L. NAVARRO: A Policy for Industrial Champions. From picking winners to fostering excellence and the growth of firms, DG Enterprise and Industry, Brussels, April 2006
- S. NICKELL, D. NICOLITSAS, N. DRYDEN: What makes firms perform well? *European Economic Review*, Elsevier, vol. 41, 1997
- OECD Factbook 2007: Economic, Environmental and Social Statistics, OECD 2007. <http://miranda.sourceoecd.org/vl=691739/cl=20/nw=1/rpsv/factbook/>
- P. PERETTO: Fiscal Policy and Long-run Growth in R&D-based Models with Endogenous Market Structure *Journal of Economic Growth*, Volume 8, Number 3, September 2003
- Quarterly Panorama of European business statistics 2-2007 Eurostat Statistical books.
- P. REYNOLDS, W. BYGRAVE, E. AUDIO et al.: Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report, Babson College, London Business School, Ewing Marion Kauffman Foundation 2002.
- P.M. ROMER: Endogenous Technological Change *Journal of Political Economy* 98 1990.
- E. SANIDAS: On the Organisation of SMEs and Economic Growth in the USA and Japan. <http://ideas.repec.org/p/uow/depec1/wp00-05.html>
- M. SCHMIEMANN: Enterprises in Europe-does size matter? *Statistics in focus INDUSTRY, TRADE AND SERVICES THEME 4*. 39/2002.
- J. A. SCHMITZ: Imitation, entrepreneurship and long-run growth *Journal of Political Economy* 97 (3), 1989.
- J. SCHUMPETER: *The Theory of Economic Development. An inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* Harvard University Press, Cambridge, 1934 (Seventh printing, 1961).

- R. M. SOLOW: A Contribution to the Theory of Economic Growth Quarterly Journal of Economics, 1956.
- J. E. STIGLITZ: A viharos kilencvenes évek A világ eddigi legprosperálóbb tíz évének új története Napvilág Kiadó, 2005.
- H. E. STOKKE: Productivity growth and organizational learning
http://www.svt.ntnu.no/iso/Hildegunn.Stokke/stokke4_jan18_web.pdf.
- G. T. SVENDSEN, G. L. H. SVENDSEN: Handbook on Social Capital. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK. Forthcoming. 2008.
- G. L. H. SVENDSEN, G. T. SVENDSEN: The Creation and Destruction of Social Capital: Entrepreneurship, Co-operative Movements and Institutions. Paperback. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2005.
- UK SME-s performance NatWest SERTeam Government Regulations & Paperwork.
- S. WENNEKERS, R. THURIK: Linking Entrepreneurship and Economic Growth Small Business Economics, Vol.13., No.1., August 1999.
- M. WEBER: Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai I. KJK, 1987.
- 2003 Observatory of European SMEs European Comission.

MOSONYINÉ ÁDÁM GIZELLA*

INVERZ LOGISZTIKAI LÁNCOK MŰKÖDÉSE ÉS OPTIMALIZÁLÁSI SZINTJEI

Az inverz logisztika kiemelten jelentős gazdasági tevékenységek összessége a fenntarthatóság, fenntartható fejlődés koncepciók és a környezetvédelem érvényesítése céljából. Jelentős szerepet játszik a hulladék ellátási, másképpen hulladék feldolgozási, láncok kialakításában, amelyek rendkívül összetett rendszert alkotnak mind szereplők, mind folyamatok szempontjából. Munkámban igyekeztem bemutatni a hazai inverz logisztikai rendszer felépítését és működési szintjeit, illetve vizsgáltam a folyamatok hatékonyságának növelésére irányuló lehetőségeket és módszereket, különös tekintettel a szelektív hulladékgyűjtés gyakorlatára.

1. AZ INVERZ LOGISZTIKAI RENDSZER SZEREPE

A gazdasági növekedés, fejlődés és a természeti környezet (élőhely) konfliktusa vezetett el a fenntartható fejlődés elvének megfogalmazásához. *„A fenntartható fejlődés az olyan fejlődés, amelyben a jelen szükségleteit úgy elégíti ki, hogy azzal nem veszélyezteti a jövőbeli generációk képességeit arra, hogy saját szükségleteiket kielégítsék.”* [13]

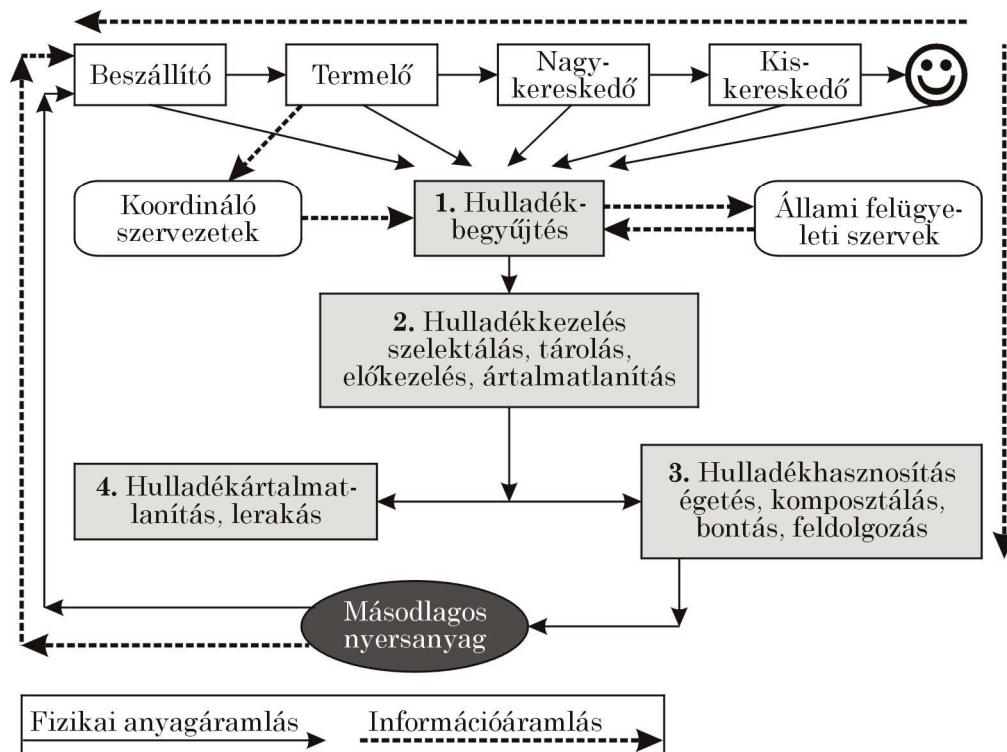
Az inverz logisztika kiemelkedő szerepet tölt be a kibővített ellátási láncban (ESC) azáltal, hogy kialakítja a hulladék ellátási/feldolgozási láncot (WSC). A hulladék feldolgozási lánc kiinduló pontja az ellátási láncok szereplői (de különösen a láncvégi fogyasztó), eredményeként pedig létrejöhet egy új erőforrás, a másodlagos nyersanyag. A másodlagos nyersanyag előállítása révén az inverz logisztika hozzájárul

- a környezetszennyezés, hulladékos problémák csökkentéséhez;
- a termelési tényezők visszajuttatásáért az ellátási láncokba (SC);

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Nemzetközi Gazdálkodási Intézet, Gazdaságdiplomácia Intézeti tanszék, főiskolai adjunktus, Szent István Egyetem PhD-hallgató.

- körforgás gazdálkodás kialakításáért;
- az ökológiai lábnyomunk csökkentéséhez;
- a fenntartható fejlődés biztosításához.

A termelési-fogyasztási lánc elemeinek és az ellátási lánc végpontjának (fogyasztási hely) lehetséges kibocsátási tényezője a hulladék. A hulladékgazdálkodás a hulladék káros környezeti hatása elleni védelemnek a hulladék teljes életciklusára kiterjedő gyakorlati megvalósítását jelenti. Ez az a folyamat, amely a hulladék keletkezésének megelőzését, csökkentését, a keletkezett hulladék lehetőség szerinti elkülönített gyűjtését és hasznosítását, a nem hasznosítható hulladék környezetszennyezés nélküli átmeneti tárolását és ártalmatlanítását foglalja magában. [15] A hulladékgazdálkodás feladata tehát a keletkezett hulladék megnyugtató kezelése, illetve a hulladékhierarchia érvényre juttatásának biztosítása. Ez utóbbi szintjei tehát: a megelőzés, újrahasznosítás, újrafeldolgozás, energianyerés és lerakás. Az inverz logisztikai folyamatok és azok szereplői a hulladék keletkezésével kezdődő, a hagyományos ellátási láncsal ellentétes irányú folyamatban vállalnak szerepet. A hagyományos ellátási lánc és a visszacsatoló folyamatokat magában foglaló inverz logisztikai láncokat együttesen kibővített ellátási láncnak nevezzük. [6] Jellemző az inverz logisztikai láncok hulladék anyagcsoportok szerinti kialakítása, amelynek eredményeként hulladék ellátási, feldolgozási láncokról beszélhetünk (1. ábra).



1. ábra

A kibővített ellátási lánc (ellátási lánc és inverz logisztikai lánc) elvi vázlat

Az inverz logisztika általános feladata tehát az integrált hulladékgazdálkodásban való szerepvállalás. Az integrált hulladékgazdálkodás azon tevékenységek összessége, mely a hulladékos problémák környezetileg hatásos, gazdaságilag hatékony megoldását eredményezik [11].

Az inverz logisztika funkcionális szerepe kétféleképpen fejezhető ki. Közvetlen feladata a különböző tevékenységek szakszerű elvégzése alapján elemezhető (begyűjtés, szelektálás, bálázás, csomagolás, jelölés, előkezelés, átrakás, tárolás, készletezés, szállítás / fuvarozás, feldolgozás), illetve közvetett feladata a menedzsment szemlélete és módszerei alapján (logisztikai stratégiák kidolgozása, tervezés, működtetés, ellenőrzés, költséghatékonyság, új technológiák és tendenciák követése és alkalmazása) ítélni meg.

2. AZ INVERZ LOGISZTIKAI RENDSZER TÍPUSAI

Az inverz rendszerek létrehozásának alapvető okát számos szempont határozza meg, amelyek lehetnek gazdasági, társadalmi és elsősorban környezetvédelmi indítatásúak. A szerint, hogy milyen hulladék csoportról beszélünk, a felsorolt szempontok közötti arány különböző lehet. A rendszer létrehozásának oka azonban meghatározza az inverz logisztikai lánc szerkezetét. E tényezők alapján megkülönböztünk „gazdasági” és „jogi-környezeti” inverz logisztikai láncokat [9].

Az egyik típusú rendszer alapja lehet az olyan elsődleges csomagolási hulladék visszagyűjtése és újrahasználat, amely akár betétdíjas rendszer támogatásával (napjainkban sajnos visszaszorulóban van), gazdaságossági szempontok érvényesülését helyezi előtérbe. Ezeket a láncokat nevezhetjük „gazdasági” inverz logisztikai láncoknak. Ilyen hulladék csoportok lehetnek például az italpalackok, szervízvezetékbe visszajuttatott kiürült termékek (tintapatronok), használt árucikkek. Jellemző, hogy ezekben az esetekben az inverz lánc szervezése és felépítése viszonylag egyszerű. A begyűjtés az eredeti disztribúciós (kereskedelmi) csatornán történhet visszafelé, a feleslegessé vált termék viszonylag könnyű technológiával újrahasználatos (pl. tisztítás és újratöltés). A másodpiaci kereslet ez esetben számottevő, az eredeti termékből visszanyerhető érték pedig relatív magas. Az ilyen és ehhez hasonló láncokat motiváló tényezők elsősorban a költséghatékonyság, anyagellátás, vevőgondozás, így a kialakított rendszer könnyen gazdaságossá válhat.

A másik típusú rendszer alapját képezik az olyan hulladék típusok, amelyek újrahasznosítása nem eredeti termékként, hanem alapanyagként vagy energiaként kerülnek az inverz lánc végére. Az ilyen hulladék feldolgozási láncok létrehozásának célja nem gazdaságossági, hanem elsősorban környezetvédelmi megfontolás. Sokszor ezekben az esetekben is rendelkezésre állnak visszanyerési technológiák, de azok túlzottan drágák a hasznosíthatóságához képest (például gyógyszer hatóanyag regenerálás). Ez utóbbi inverz láncok alkotják a „jogi-környezeti” inverz logisztikát. Az ebbe a kategóriába sorolható hulladék csoportok például a kevert háztartási hulladékok, a gyógyszer, illetve az egyéb ipari és mezőgazdasági technológiai hulladékok. Ez utóbbi rendszer kialakításának megszervezése már sokkal nehezebb, sok új résztvevőből áll a feldolgozási lánc. A begyűjtés ennek megfelelően különböző csatornán történik, mint a termék ellátási (disztribúciós) lánc. A rendszerbe került hulladék típusok sorsa lehet ártalmatlanítás, égetés, újrafeldolgozás, lerakás. A visszanyerhető erőforrás esetében megjelenő másodpiaci kereslet jelenleg nem olyan intenzív (e területen folyamatos pozitív változás tapasztalható), mint a „gazdasági”

inverz láncok esetében, illetve sok területen még nem jellemző a másodnyersanyagra nézve a fogyasztói (*pull*) húzó hatás (azonban már ez a hatás is megjelenik helyenként). A kialakított lánc motiváló tényezője adminisztratív, elsősorban környezetvédelmi.

A fentiekben bemutatott két különböző típusú inverz logisztika között folyamatos arány eltolódás tapasztalható a „jogi-környezeti” inverz logisztika javára. Ennek elsődleges oka a betétdíjas rendszer gyors leépülése, aminek következménye a kommunális hulladék mennyiségének intenzív növekedése. E tendenciák következtében a hulladék visszagyűjtésének folyamata szinte kizárólagosan a hulladékgazdálkodás területére helyeződik át, ezzel párhuzamosan pedig megnövekszik a selektív hulladékgyűjtés működtetésének jelentősége. Vagyis az ezen a területen működő cégeknek új kihívásokkal és megoldásokkal kell szembenézniük [10].

3. AZ INVERZ LOGISZTIKAI RENDSZER FOLYAMATAI ÉS SZEREPLŐI

A kibővített ellátási lánc nyitott gazdasági láncainak elemei által kibocsátott, a továbbiakban nem hasznosítható csomagolóanyag, használaton kívülre került termékek, kommunális hulladék mennyiség bekerül a hulladék ellátási láncok / hálózatok rendszerébe. Ez a hulladékgazdálkodási, inverz logisztikai rendszer a következő nagyobb, egymással szorosan együttműködő részrendszerekre bontható (1. ábra):

1. hulladék begyűjtés
2. hulladékkezelés
3. hulladékhasznosítás
4. hulladékártalmatlanítás, lerakás

A folyamatok eredménye végül egy másodlagos termék (újrahasznált vagy hasznosított), energia, illetve másodnyersanyag lehet, amely visszakerülhet az ellátási láncok elemeihez, mint kiindulási erőforrás, kialakítva a körforgás gazdálkodás sémáját.

Ezek az inverz logisztikai láncok / hálózatok rendkívül összetett rendszerek, hiszen a cél minden alapanyag fajtára létrehozni a megfelelő technológiát, a leghatékonyabb feldolgozási láncot. Természetesen nem szabad elfelejtenünk, hogy az inverz logisztika nem minden területen piacosítható (nagyon sok területen azonban gazdaságossá tehető), nincs újrahasználati / újrahasznosíthatósági lehetőség minden hulladékcsoport esetében, így ezeken a területeken a cél „csak” a környezet szennyezésének csökkentése. Ennek megfelelően a kialakult inverz logisztikai láncok speciálisak, versenyképességi tényezőik és lehetőségeik tekintetében különböznek az elsődleges termékek ellátási láncaitól.

3.1. Szereplők

Hazánkban az EU jogszabályok alapján folyamatosan születnek az újabb és újabb szabályozások, amelyek megeremtik a jogi hátteret a hazai inverz logisztika szektorának kialakulásához. A hazai szabályozások mérföldkövei a 2001. január 1-től életbelépett hulladékgazdálkodási törvény (2000. évi XLIII. törvény, a továbbiakban Hgt.) és a hulladékgazdálkodási terv.

A jelenlegi szabályozás szerint (Hgt.) a települési hulladékkal (amely a legnagyobb mennyiségben keletkezik és legnagyobb kihívást jelenti a képződés helyének változatossága szempontjából), kapcsolatba kerülő minden személynek illetőleg szervezetnek van részfeladata. Ezeknek az úgynevezett érintetteknek az összehan-

golt együttműködése révén érhető el a környezet legkisebb terhelése. Ebből következően fontos tisztázni a szereplőket és feladatokat.

A hulladék keletkezésének helyszíne egyrészt az ingatlan (a fogyasztás helyszíne, annak következménye), kibocsátója az ingatlan tulajdonos, másrészt a termelőtevékenység helye (termék előállítói, forgalmazói, szolgáltatói, akár hulladékkezelői tevékenység folytatásának eredménye), kibocsátója egy gazdálkodó szervezet. A keletkező hulladékot a hulladékkezelő / közszolgáltató kezeli, a feladat ellátásában az önkormányzat döntései is fontos szerepet játszanak [2].

A *fogyasztó* köteles a keletkező hulladékot összegyűjteni a keletkezés helyén és átadni azt az erre specializálódott hulladékkezelő / közszolgáltató számára. Az önkormányzat meghatározhatja a hulladékgyűjtés technológiáját, vagyis hogy milyen megoldást kínál a hulladék kezelésére a lakosság számára.

A *gazdálkodó szervezet* ugyancsak köteles összegyűjteni és átadni megfelelő szolgáltatónak a tevékenysége során keletkező hulladékot, azonban ezen túl is tartozik felelősséggel a „szennyező fizet” elv alapján. A fogyasztás során, és azt követően hulladékká váló, a gazdálkodó által előállított vagy forgalmazott, termék begyűjtéséről, hasznosításáról, vagy ártalmatlanításáról kell gondoskodnia. E folyamatok lebonyolítása általában kiszervezésre kerülnek, de történhetnek saját szervezetben, illetve saját telephelyen is. A visszagyűjtési és hasznosítási kötelezettség alapján általános a hulladékkezelő / közszolgáltató megbízása, illetve koordináló szervezetek alapítása, vagy azokhoz történő csatlakozás.

A hulladékkezelő / közszolgáltató által végzett kezelés gyűjtőfogalom, amely alatt a következő tevékenységeket értjük: gyűjtés, begyűjtés, szállítás, előkezelés, tárolás, ártalmatlanítás, hasznosítás, lerakás.

A *hulladékkezelő* eredményérdekelte szervezet, amelynek munkáját technikailag felszerelt, szakmailag képzett működés jellemzi, hiszen az általa végzett folyamatok nagy környezeti kockázattal járnak. Ez a szolgáltató rendelkezik a szükséges tevékenységi engedélyekkel, pénzügyi garanciával és meg kell felelnie a szigorú adminisztrációs és adatszolgáltatási követelményeknek.

A *közszolgáltató* szerepe alapvetően megegyezik a hulladékkezelő szerepével, attól eltérően közhasznú szervezatként látja el a hulladék kezelésével kapcsolatos tevékenységeket, az önkormányzat által megszabott díjon és az általa történő finanszírozás alapján. A közszolgáltatónak szintén be kell tartania valamennyi szigorú szabályt, amely a kezelőre is vonatkozik. Ezen túlmenően teljesítenie kell az önkormányzat helyi rendeleteit, és köteles a folyamatos, megszakítás nélküli szolgáltatás biztosítására. Egy településen belül egyre gyakrabban több közszolgáltató is működhet (művelet vagy terület szerinti munkamegosztás alapján), főleg az előtérbe kerülő regionális hulladékgazdálkodási elvek következtében.

A közszolgáltató azonban vállalhat a közszolgáltatáson túl más hulladékkezelési tevékenységet is, amennyiben beszerzi az ehhez szükséges tevékenységi engedélyeket. Ebben az esetben a szolgáltatásait más vállalatok számára is felvállalhatja, ezekre a nem közszolgáltatás kereteibe tartozó tevékenységekre piacképes díjakat adhat meg. Ez utóbbi szolgáltatásokhoz kapcsolódó költségeket, elszámolásokat, díjakat szigorúan el kell különíteni a közszolgáltatás díjától és finanszírozásától.

Az *önkormányzat* szerepe a település ingatlantulajdonosainál (fogyasztóknál) keletkező települési hulladék kezelésére hulladékkezelési közszolgáltatást szervezni és fenntartani. Ez a szereplő a környezetvédelmi célok teljesülését helyezi előtérbe, továbbá a lakosság érdekeit szolgálja. A közszolgáltatás ellátására szerződéseket köt

a különböző szintű szolgáltatókkal, akár közvetlenül a gyártók által létrehozott koordináló szervezetekkel, amelyeknek viszont meg kell felelniük az előírt visszagyűjtési arányoknak.

Az önkormányzat jelöli ki a hulladékkezelési létesítmények helyét is, felel az elhagyott hulladék elszállításáért és hasznosításáért.

Új tendencia a regionális komplex hulladék kezelő rendszerek megvalósítása, ami több település önkormányzatainak együttműködését teszi szükségessé a fenti kötelezettségek és tevékenységek összehangolásával.

A jelenleg működő inverz rendszerek jellegzetessége, hogy rendkívül nagyszámú és szerteágazó tevékenységet végző, specializálódott szereplővel kell számolni az egyes anyagcsoport szerint létrejött hulladék feldolgozási láncokban. A gyakorlatban a következő szereplőkkel találkozhatunk: hulladéklerakó üzemeltetője, hulladékgazdálkodási városgazdálkodási, környezetgazdálkodási vállalat, hulladékválogató mű üzemeltetője, begyűjtéssel, szállítással foglalkozó szereplők, újrahasznosítás profilú vállalkozás, koordináló szervezetek, bontók, komposztáló telepek, égetőmű üzemeltetője, ártalmatlanítók. Ezek a szereplők bizonyos pontokon együttműködnek, egyes szereplők többféle funkciót és tevékenységet is elvégeznek a hulladék lánc folyamataiban, ezért közöttük versenyhelyzet is felmerülhet.

Szintén egyre több résztvevő figyelhető meg a hulladékhasznosítási tevékenységek során. A termelők és forgalmazók által létrehozott koordináló szervezetek licence díj ellenében vállalják fel az alapítóikra rótt begyűjtési, újrahasznosítási kötelezettségeket. Ezek a szervezetek saját hatáskörben szerveznek meg begyűjtési, újrahasznosítási rendszereket. E szektorban megjelennek a független vállalkozók (a családi vállalkozásoktól a tőkeerős külföldi érdekeltségű vállalatokig), akik körében megfigyelhető a specializálódás az anyagában történő hasznosítás elvei és a különböző hulladék csoportok szempontjai alapján. Mindez régióként szintén változó képet mutat, illetve előfordul egyes hulladék feldolgozási láncok esetében, hogy bizonyos közreműködő elemek (pl. nemesfém öntőde) nemzetközi téren működnek.

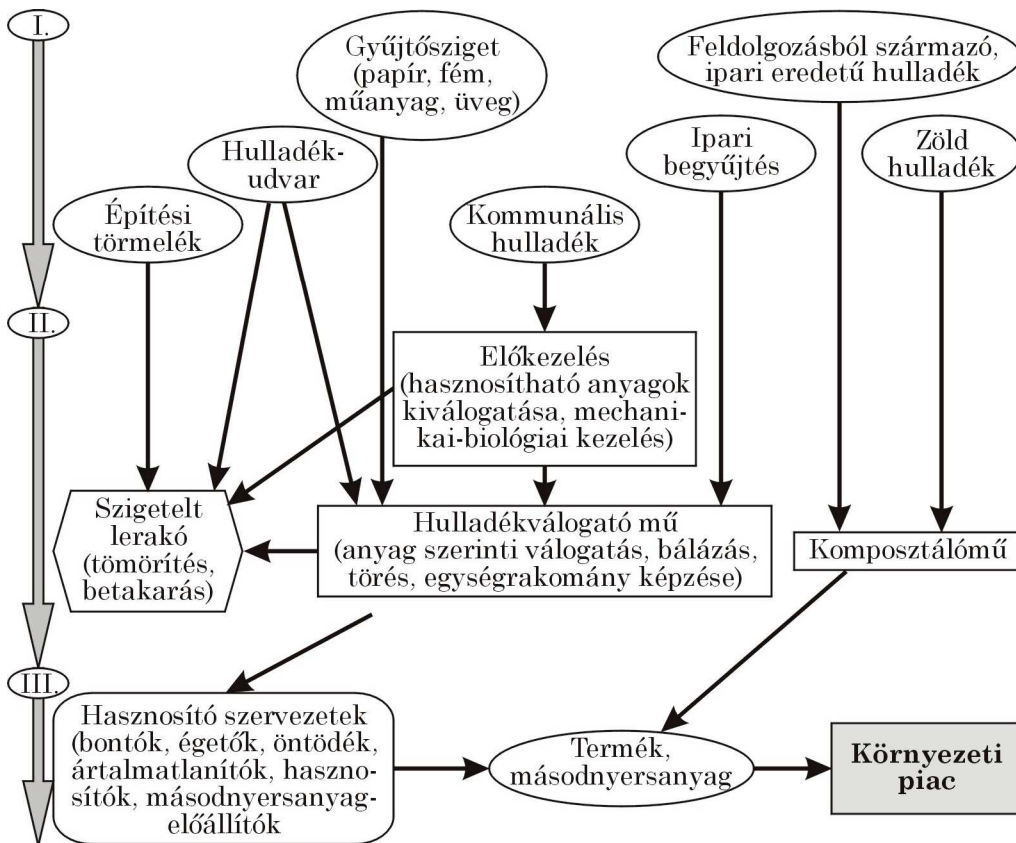
3.2. Folyamatok

A gyakorlatban működő rendszerek esetében, mint láthattuk, a nehézséget az jelenti, hogy a szolgáltatók tevékenységeiben nagyarányban fordul elő átfedés. A begyűjtést végezhetik fuvarozásra (begyűjtésre) szakosodott vállalkozások, de végezheti e tevékenységet maga a hulladéklerakó üzemeltetője, vagy a városgazdálkodást végző közhasznú társaság, esetleg egy hasznosító vállalat, illetve egy koordináló szervezet által kialakított rendszer. Nem könnyű az egyes láncok elemeinek beazonosítása. Különböző lehet továbbá a tulajdoni forma és a regionális felosztottság is.

Az újrahasznosítható, feldolgozható alapanyagok szempontjából a következő jellemző hulladék csoportokra hoznak létre hulladék feldolgozási láncot a szektor szereplői hazánkban. Ilyenek lehetnek: műanyag, fém (többféle alkotóelemmel kell számolni), fehér és színes üveg, papír, italoskarton (társított / kombinált csomagolóanyag), gumiabroncs, alumínium doboz, elektronikai hulladék (összetett alapanyag, alkatrész tartalom), gyógyszerhulladék, használt sütőolaj, építési törmelék, használt elem, akkumulátor, fényforrások (világítótestek, izzók), növényvédőszerrel szennyezett csomagolóanyagok, különféle veszélyes anyagok. Tovább bonyolódik a rendszer az így kialakított láncok közötti természetes átfedések miatt, amelyeket kezelni szükséges.

A fentiekben bemutatott összetettség azt eredményezi, hogy a teljes rendszer nem elég hatékonyan működik és a domináns csatornatag irányítása általában véve hiányzik a teljes láncra nézve. A jellemző, hogy a szereplők egymástól függetlenül végzik tevékenységüket, koncentrálna saját tevékenységi körükre, területi, illetve gazdasági adottságaikra.

A település hulladékgazdálkodásának megszervezése az önkormányzatok teljes hatáskörében áll, amelyet különböző felkészültségű működtetőknak (hulladékkezelő, közszolgáltató) adnak ki megbízás alapján. Gyakorlatilag a település fenntartóinak kell szükségszerűen gondoskodni és megoldást találni a hulladék kezelésére, ami korábban lerakó centrikus szemléletmód alapján történt. A Hulladékgazdálkodási törvény és a Hulladékgazdálkodási terv együttesen előírja a hulladék mennyiség csökkentésének megvalósítását, tehát az önkormányzatoknak és megbízottjainak új módszerekre kellett nyitniuk. A már működő rendszerüket újra kellett gondolni.



2. ábra

A hazai hulladék logisztika sémája egy működő hulladékgazdálkodási cég tevékenységei alapján

A gyakorlatban a hulladékgazdálkodási szektor fő képviselői és közreműködői jelenleg is a korábbi városgazdálkodási vállalatok (közszolgáltatók), illetve azok jog-

utódainak sorából kerülnek ki, azonban új szolgáltatásokkal, komplexebb tevékenységekkel kiegészülve, nagyobb körzetek szolgáltatói felelősségével. A hulladék feldolgozási lánc domináns szereplői tehát jellemzően azok a specializálódott vállalatok, akik már korábban is a hulladékkezelési szektorban működtek, azonban új követelményeknek kell megfelelniük. Szolgáltatásaik az inverz logisztikai rendszer két nagy részrendszere köré csoportosulnak (2. ábra): I. a begyűjtés rendszerének ellátása; II. hulladékgazdálkodás (hulladékkezelés) és hulladék lerakás megszervezése.

A begyűjtés rendszerében fontos és összetett feladat a szelektív hulladékgyűjtés magas szintű, de költséghatékony megvalósítása, és az ezzel bonyolultabbá váló szállítási feladatok megszervezése. A hulladékkezelés terén szintén új szolgáltatásokat kell bevezetni, illetve anyagáramlási feladatokat kell összeállítani, mint az előkezelés (MBK), hulladékválogatás, egységtrakomány képzés, jelölés, ezen kívül általában a zöldhulladék hasznosítás is telepen (hatáskörön) belülre kerül.

A III. hulladékhasznosítás területen azonban nem közvetlenül vesznek részt, hanem az elsősorban különálló gazdálkodó szervezetekkel történő szerződés kötéssel és együttműködéssel gondoskodnak az egyes hulladék csoportok anyagában történő hasznosításának elérésére.

3.3. Begyűjtési rendszer

A hulladékfeldolgozás jelentőségének emelkedésével a hozzá kapcsolódó logisztikai megoldások, szemlélet és módszerek összessége is egyre nagyobb szerepet tölt be a szakmában dolgozó vállalkozások életében [8]. Egyre nagyobb és összetettebb rendszerek kiépítésére kell törekedniük, a szabályozási rendszer komoly felelősséget ró rájuk, így elsősorban a vállalati szintű logisztikai szemléletük erősödik ezáltal.

Az egész hulladék ellátási láncot meghatározó, az inverz logisztika elsődleges feladatai és menedzsment szempontjai alapján is a legkritikusabb folyamat, a begyűjtéshez kapcsolódik. Ráadásul ez az a terület, ahol az egyes szolgáltatók tevékenység rendszerében a legnagyobb arányban tapasztalható átfedés.

„A hulladék begyűjtése az a hulladékkezelési tevékenység, amely a hulladéknak a hulladék termelőitől és más birtokosaitól, további kezelés érdekében történő összegyűjtésére és átvételére irányul.” [7]

A szelektív hulladékgyűjtés megvalósítása az egész inverz logisztikai lánc működésének az alappillére. Egyrészt ez által érhető el a lerakókba kerülő települési hulladék mennyiségének csökkentése (amely nagyon fontos tényező), illetve megtörténik a hasznosítható anyagcsoportok elkülönítése, amelyek ezáltal bekerülhetnek a hulladék feldolgozási láncokba, folyamatokba hasznosítás vagy ártalmatlanítás céljából. Ettől függ továbbá a szabályozás által előírt visszagyűjtési arányok elérése is. Ez az a rendszer, amely hazánkban még nem kellőképpen fejlett, és nagyon sok (társadalmi, gazdasági, környezeti) tényező befolyásolja hatékony működését.

A szelektív hulladékgyűjtés megszervezésére a törvényi háttér több szereplőnek is lehetőséget biztosít, ami természetesen adódik az érdekeltségi körtől és a már korábban megalakult, működő hulladékgazdálkodási szervezetektől.

A szelektív hulladékgyűjtés megvalósításának lehetőségei a következők [2]:

- hulladékgyűjtő udvar, gyűjtőpont kialakításával
- mobil gyűjtőjárművek alkalmazásával
- a települési szilárd hulladék elkülönített gyűjtésével: gyűjtő szigetek alkalmazásával, ingatlanlál (egyedi, társasház) történő külön gyűjtéssel
- utólagos válogatással

Az elkülönített hulladék gyűjtési rendszer alapfeltételei a gyűjtőedényzet, begyűjtési helyek meghatározásán, illetve a szállítási rendszer megtervezésén, folyamatos fejlesztésén alapul. Természetesen a hulladéktermelők (gazdasági szereplők, lakosság) együttműködési hajlandósága sem elhanyagolható. Jelenleg a rendszer nagyon összetett a fenti tényezők szempontjából is.

Már maga a gyűjtőedényzet rendkívüli változatosságot mutat, amely függhet a begyűjtési kívánt hulladék fajtától. A gyakorlatban a működő begyűjtési helyekre vonatkozóan a leggyakoribbak a következők (2. ábra): szelektív hulladékgyűjtő szigetek, hulladék udvarok, házhoz menő gyűjtések (kommunális hulladék és zöld hulladék, legnagyobb szervezetséget kívánó általános módszer, ennek fejlesztésére kell törekedni), ipari keletkezési helyen történő begyűjtés. A fogyasztói szokásokat figyelembe véve, a különböző szabályozások kényszerítő erejét tekintve és a nagyobb áramlatok összefogásának elvét követve kialakul a kereskedelmi / értékesítési pontokon történő begyűjtés, illetve a különböző közintézmények (iskola, óvoda, polgármesteri hivatal) vagy utazási csomópontokhoz közeli pontokon kijelölt szelektív gyűjtési lehetőségek megvalósítása.

A szelektív begyűjtési technológia meghatározása, majd az egész rendszer megtervezése logisztikai szempontból is nagyon fontos, hiszen megalapozza a napi járatok összeállítását, begyűjtési technológia és gépkocsipark kialakítását.

Fontos figyelembe venni, hogy melyik szelektív gyűjtési forma felel meg az adott környezetben, amelyet rendkívül sok tényező befolyásol [10]:

- a vásárlói szokások megváltozása, a kiskereskedelem helyett a kontrollált piacterek igénybe vétele
- társadalmi elhivatottság
- anyagi motiváció visszaszorulása és hiánya
- társadalmi, jogi kényszerítő erők
- földrajzi feltételek, adottságok
- begyűjtési rendszer hatékonny működtetése (eszköz, edényzet, telephely)

Fontos és megoldandó feladat az anyagi háttér biztosítása, a megfelelő érdekelt-ségi és/vagy kötelezettségi rendszer kidolgozása a gyűjtés hatékonyságának növelése érdekében. Ugyanakkor szintén jelentős a hulladékkezelési szolgáltatások ösztönzése a szelektív gyűjtés bővítésére, illetve az ehhez kapcsolódó szolgáltatások felvételére.

A szelektív hulladékgyűjtés tervezése nagyon összetett feladat, mivel elsődlegesen elemezni kell az adott város, település, település csoport hulladéktermelési szokásait, illetve hogy milyen hajlandóságot tanúsítanak a szelektív hulladékgyűjtésre. Természetesen összefügg ezzel a tényezőkkel a lakosság tájékoztatása, figyelem felhívása, de kérdés, hogy ez kinek a feladata illetve érdeke.

A gyűjtési formán túl, a további feladat a gyűjtőedényzet megválasztása, amikor a következő szempontokat kell figyelembe venni [3]:

- gyűjtendő hulladékösszetevő jellege;
- alkalmas bedobó nyílás;
- zárható kivitel;
- könnyű üríthetőség és tisztíthatóság;
- minimális zaj kiszűrődés;
- figyelemfelkeltő szín és piktogrammok;
- esztétikus forma;
- időjárással és rongálással szembeni ellenállás.

A kiválasztott gyűjtőszigeteken alkalmazható gyűjtési rendszerek jellemzői [3]:

- tömörítő lapos hulladékgyűjtő célgép alkalmazása;
- speciális helyszíni ürítést biztosító daruval felszerelt gépjármű (nyitott vagy zárt konténerrel, egy vagy többkamrás gyűjtőedényzettel);
- hulladékgyűjtő célgép (görgős nagykonténerrel, többkamrás cserekonténerrel).

A napi járatok összeállításánál is számos tényezőt kell figyelembe venni. Lényeges a földrajzi elhelyezkedés, a települések domborzati viszonyai, nagysága, valamint a lerakóhelytől, esetleges átrakóhelytől, mért távolság, de természetesen a gyűjtőedények száma és nagysága is befolyásolja a járatok tervezését [8]. A lakosság minél teljesebb kiszolgálása érdekében fontos, hogy a lerakóhelyre történő beszállítások folyamatosak és rendszeresek legyenek

Az egyre nagyobb szabályozói, és egyre szélesebb szolgáltatói megjelenés (versenyhelyzet kialakulása) az inverz logisztikában, és nem utolsósorban a környezettudatos fogyasztói nyomás felértékeli az egész iparág működését. Ebben a környezetben az integrált hulladékgazdálkodásban részt vevő szolgáltatók rákényszerülnek egyrészt költségeik optimalizálására, s legfőképpen szolgáltatási színvonaluk emelésére. Ezeknek a törekvéseknek eléréséhez elengedhetetlen a logisztikai szemléletmód és módszerek alkalmazása. A szereplőket és összetett hulladék ellátási láncokat tekintve a szektor vizsgálatakor megállapítható, hogy a logisztika alkalmazása mikrologisztikai (vállalati) szinten egyre jelentősebb és tudatosan jelenik meg a szereplők tevékenységében.

4. TERVEZÉSI ÉS OPTIMALIZÁLÁSI SZINTEK, LEHETŐSÉGEK

A logisztikai tervezés jellemzője, hogy többé-kevésbé egyedi jellegű, mindig a kialakítandó folyamatok és rendszer specialitásai határozzák meg. A kialakítandó logisztikai rendszer sikeres működésének feltétele mind a stratégiai, taktikai és operatív tervezési szint összehangolása, és minden szinten a legelőnyösebb megoldások alkalmazása a cél. Ráadásul a tervezési folyamat több vállalati területet is érint, amely szoros együttműködést és rendszerszemléletet feltételez az érintettek részéről, továbbá elsősorban az anyagáramlás és tárolás egyes szakaszait megvalósító alrendszerekre irányul [16].

A logisztikai tervezés igénye megjelenhet mikrologisztikai és metalogisztikai szinten is.

Mikrologisztikai szinten a vállalat első feladata a logisztikai stratégia megfogalmazása, amely felvázolja a közép-, illetve hosszútávú célkitűzéseket. Ezek a célkitűzések valamely logisztikai tevékenység fejlesztésére, bővítésére irányul. A következő feladat a taktikai, rövidebb távú célkitűzések kijelölése, amelyek meghatározzák, hogy milyen súlyúak lesznek a fejlesztések. Operatív szinten pedig megtörténik a munkafolyamatok lebontása napi folyamatokra, amelyek összességében meghatározzák a logisztikai szolgáltatások teljes körét, megjelenítve a rendszer hozzáadott értékét.

Metalogisztikai szinten a hulladék ellátási/feldolgozási lánc (WSC) (a termék ellátási láncok analógiáját követve) együttműködő vállalatok vertikálisan összekapcsolódó láncolata a hulladékhierarchia érvényre juttatásáért, a környezetvédelmi szabályok betartásáért és bizonyos erőforrások kitermelésének csökkentéséért. A folyamatok eredménye: másodnyersanyag, energia, új termék, újrahasználatos erőforrás. A hulladék ellátási/feldolgozási láncok jellemzője a nagyszámú résztvevő,

amely felveti a partnerkapcsolatok dilemmáit, továbbá azt, hogy melyik szereplő vállalja fel a lánc tudatos menedzselését (a csatornaintegrátor szerepét), illetve ve-
gyen részt a rendszer logisztikai tevékenység áramainak összehangolásában. Ugya-
nis amennyiben figyelembe vesszük a tudatosan menedzselte termék ellátási láncok
példáját, esetükben egyértelműen megfigyelhető a hatékonyság és sikeresség meg-
növekedése, amennyiben a részvevő vállalatok között létrejön egy új dimenziójú
kapcsolatrendszer, az úgynevezett vállalatközi stratégiai szövetség. Megfigyelhető
ezekben a termék ellátási láncokban egy olyan domináns szereplő, aki képes átvál-
lalni az egész láncra irányuló menedzselési folyamatok irányítását, végül is megha-
tározva az egész lánc működését. Jellemző lehet, hogy a lánc milyen szakaszára ter-
jed ki a tudatos menedzselés, vagyis csak vevő-beszállító típusú, több vállalatra vagy
az egész láncra kiterjedő [5, 12].

Miután a hulladék feldolgozási láncok számára is egyre fontosabbá válik a haté-
kony működés, a vevői kiszolgálási színvonal növelésének igénye, a piaci feltételek
érvényesülése, ezért esetükben is elengedhetlenné válik a tudatosan menedzselte
láncok kialakulása, kialakítása, amelyhez a szereplők együttműködésére van szük-
ség. A beavatkozás lehetőségei és igényei ezen kívül a láncok több területén is je-
lentkeznek, a legjellemzőbb fejlesztésre váró területek a szelektív hulladékgyűjtés,
értékesítés, készletezés.

4.1. A tervezés alkalmazható módszerei, modelljei a hulladékgaz- dálkodásban

Vállalati szinten a modellezés, vagyis absztrakt, leegyszerűsített rendszer képezé-
se nyújthat segítséget, elsősorban részproblémák, tevékenységek elemzésére, ame-
lyek kiinduló pontot nyújtanak különböző optimum számítási eljárásoknak [4]. A
modellezésen belül alkalmazhatjuk a *matematikai modellek* valamelyikét, amely
alapján megkeressük a probléma legmegfelelőbb matematikai modelljét: telepítés
elmélet (hulladékátrakó állomások tervezésére), szállítási feladat (körjáratok terve-
zésére). A *heurisztikus modellek* esetében a felhasználó egyénisége befolyásolja az
eredményt, ahol a szubjektív faktor (érték elemzés) is hatással lehet az eredmények-
re például a szelektív hulladékgyűjtők kihelyezése kérdésében. A *szimulációs modell*
lehetőséget nyújt a probléma komplexebb elemzésére, azonban nem ad egzakt
eredmény, ezért például alkalmazható a hulladék begyűjtés megszerzése. A lo-
gisztikai kontrollig alkalmazása és a logisztikai mutatószámok felhasználása is
segítségnyújt az inverz logisztika terén működő vállalatok logisztikai rendsze-
rének és költséghatékony működésének kialakításához.

Metalogisztikai szinten azok a módszerek alkalmazhatók megfelelően, amelyek
már a termék ellátási láncok esetében mint bevált logisztikai koncepciók jelentek
meg. Ilyen lehetőség a city logisztikai koncepciók alkalmazása (a különböző szol-
gáltatók közösen szervezett járatokkal gyűjtik be az összefogott hulladék áramokat),
integrált járat tervező rendszerek, amelyek a házhoz menő begyűjtési rendszerek
esetén lennének alkalmazhatóak, illetve a hasznosítókhöz történő alapanyag be-
gyűjtés és eljuttatás esetében a „*hub and spoke*” („kerékagy és küllő” átrakó pontok
meghatározására) koncepció is szóba jöhet. A készletezési technológiák átgondolása
pedig segítséget nyújthat a begyűjtési mennyiség küszöb értékének a meghatározá-
sára. Felmerül az *outsourcing* (kiszervezés) koncepció érvényre juttatásának kérdé-
se is, azonban e területen a szolgáltatások speciális eszköz-igénye nagy beruházást

igényelhet a logisztikai szolgáltató részéről, de a különböző átrakó állomások, válogatók, feldolgozók számára hatékony megoldást nyújthatna [14].

Véleményem szerint a legnagyobb előre lépést a tudatosan menedzselt inverz láncok megjelenése jelentené a hulladék ellátási/feldolgozási láncok esetén, amelyhez elengedhetetlen lenne a partnerkapcsolati koncepciók alkalmazása (stratégiai szövetségek, csatornaintegrátor szerepe). Ezért tehát a legnagyobb kihívásnak és igénynek a szereplők együttműködését és szervezettségét látom. A szereplők stratégiai szövetségének kialakulása hosszú távon lenne fontos lépés az inverz láncok működése szempontjából. Azonban a lánc elemeinek kapcsolatait még erősen befolyásolják a folyamatosan megújuló szabályozások, a hasznosító és koordináló szervezetek eddigi rövidtávú működése. A logisztikai szemlélet kiterjesztése jelentős lépés lenne az egész hulladék ellátási/feldolgozási lánc optimalizálására és hatékonyságának növelése céljából, amelyben a csatornaintegrátor szerepét a megerősödött hulladékkezeléssel foglalkozó szolgáltatók vehetik kézbe, mint kapocs a közigazgatás és a magánszektor között.

Nagyon fontos terület a tervezés szerepe már a termék ellátási lánc menedzsmentben, ahol meg kell történnie az alapanyagok, csomagolóanyagok környezetbarát változatra való kicserélésének, illetve a későbbi hasznosítást figyelembe vevő gyártási technológiák bevezetésének (megelőzés koncepció).

Az inverz logisztikai szektor kialakulásával és erősödésével megeremtődik az egyre jelentősebb környezeti piac, ahol a létrehozott termékek és másodnyersanyagok fogyasztóra találnak. E piac speciális jellemzője, hogy míg a hagyományos piaci termékekre igényt támaszt a fogyasztó (aki itt hulladék kibocsátóként szerepel), a másodnyersanyagra (visszárura) azonban általában nem. Ennek következtében jelenleg még jellemzőbb az inverz csatornában, hogy a pull rendszer helyett a push el dominál. A fentiek alapján, végül, de nem utolsó sorban, felhívnom a figyelmet a marketinglogisztikai koncepciók alkalmazásának jelentőségére, mivel a másodlagos nyersanyagok és termékek megjelenését mindenképpen támogatni szükséges, illetve a piacra történő bevezetését megfelelő eszközökkel kell elősegíteni.

ÖSSZEFOGLALÁS

Az inverz logisztika kiemelkedő szerepet tölt be a kibővített ellátási láncban (ESC) azáltal, hogy kialakítja a hulladék ellátási/feldolgozási láncot (WSC). A hulladék feldolgozási lánc szereplőinek együttműködése révén létrejöhet egy új erőforrás, illetve másodlagos nyersanyag. A másodlagos nyersanyag előállításával az inverz logisztika hozzájárul a környezetszennyezés, a hulladékos problémák csökkentéséhez, a termelési tényezők visszajuttatásáért az ellátási láncokba (SC), az ökológiai lábnyomunk csökkentéséhez, az úgynevezett körforgás gazdálkodás kialakításáért, vagyis a fenntartható fejlődés biztosításához.

A létrejövő hulladék ellátási láncok / hálózatok nagyon összetett rendszerek, mind szereplőket, mind folyamatokat, mind pedig a feldolgozható hulladékcsoportokat tekintve. A rendkívül bonyolult anyagáramlási folyamatok összehangolásánál elengedhetetlen a logisztikai szemléletmód alkalmazása, amely egyre markánsabban jelentkezik a hazai szolgáltatók körében vállalati szinten. Folyamatos a kihívás elsősorban a begyűjtési (szelektív gyűjtés) és hulladékkezelési területeken, ahol elengedhetetlen a különböző logisztikai tervezési technológiák vizsgálata, alkalmazása.

A szelektív hulladék begyűjtési rendszer megszervezése komplex feladat mind mikrologisztikai, mind metalogisztikai szinten. Ezeken a területen fontos eszköz a logisztikai tervezés, azon belül a különböző ide kapcsolódó modellek szimulációs technikák alkalmazása. Az ellátási lánc disztribúciós megoldásai közül nagyon jól alkalmazható a city logisztikai koncepciók, az integrált járattervező rendszerek, „hub and spoke”, a készletezési, az *outsourcing* koncepciók felhasználása. Ez különösen a kommunális hulladékgyűjtési házhoz menő rendszerek esetében elengedhetetlen. Fontosnak tartom, hogy a kialakított rendszereket folyamatos ellenőrzés és fejlesztés mellett működtessék a szolgáltatók.

A logisztikai szemlélet rendszerszemléletű megközelítése alapján fontos lenne azonban, hogy ne csak vállalati szinten törekedjenek a szolgáltatók a logisztika alkalmazására, hanem az egész hulladék ellátási/feldolgozási lánc szempontjait is célszerű lenne figyelembe venniük. Ezen a téren elsődlegesen a résztvevők együttműködésének erősítése lenne kívánatos, a csatorna domináns résztvevők és logisztikai szolgáltatók közreműködésével. Az új típusú termékek, másodnyersanyagok értékesítésének elősegítése szempontjából, és annak érdekében, pedig a marketing-logisztikai eszközök alkalmazása is figyelmet érdemlő megoldást eredményezhet.

Az inverz logisztika nem csak gazdasági szempontból fontos tevékenység láncolat, hanem a környezetünk védelme, a fenntartható fejlődés egyik alapja.

IRODALOMJEGYZÉK

- [1] BAGI BEÁTA: Ahol nem csak deponálják a hulladékot. Depónia Kft. Székesfehérvár, Biohulladék Magazin, 2. évf., 1. szám, 2007. március.
- [2] BÁNDI GYULA: Hulladékgazdálkodási kézikönyv I., Környezetvédelmi kiskönyvtár 11., KJK-KERSZÓV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2002.
- [3] BÁNDI GYULA: Hulladékgazdálkodási kézikönyv II., Környezetvédelmi kiskönyvtár 15., KJK-KERSZÓV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2005.
- [4] BENKŐ JÁNOS: Logisztika II., Felsőfokú Logisztikai Tanfolyam tankönyve, LOKA, Gödöllő, 2004.
- [5] CHIKÁN ATTILA: Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest, 2005. pp. 329–366.
- [6] DÉRI ANDRÁS, VÁNDORFFY ISTVÁN: A „bővített” ellátási lánc. MLE kiadvány, Budapest, Logisztikai évkönyv 2005.
- [7] DR. HORNYÁK MARGIT: A hulladékgazdálkodás alapfogalmai és jogi vonatkozásai, in: ZIMLER TAMÁS (szerk): Hulladékgazdálkodás, Tertia Kiadó, Budapest, 2003. pp. 36–41.
- [8] HAJDÚ PÉTER: Hulladékutak, Supply Chain Monitor, 2007. március.
- [9] KATONA ÁDÁM: Környezetünk és gyógyszereink, Logisztikai Híradó, XVIII. évf. 1. szám 2008. február, pp. 10–12.
- [10] KISS TIBOR, GIRÁN JÁNOS, TEKKEK TAMÁS: Csomagolóanyagok inverz logisztikája a hulladékgazdálkodás szemszögéből, Logisztikai Híradó, XVI. évf. 3. szám 2006. június, pp. 34–36.
- [11] KÓSI KÁLMÁN, VALKÓ LÁSZLÓ: Környezetmenedzsment, Typotex Kiadó, Budapest, 2006.

-
- [12] SIMON ZSOLT: Fenntartható versenyképesség a globális ellátási láncokban, avagy hogyan viselkednek a dán kis- és középvállalatok?, Logisztikai Híradó, XVIII. 1. szám 2008. február, pp. 7–9., Eredeti cikk: ALLAN LERBERG JORGENSEN, JETTE STEEN KNUDSEN (2006): Sustainable competitiveness in global value chains: how do small Danish firms behave? In: Corporate Governance, Vol.6, No. 4, pp. 449–462.
- [13] SZAKÁL FERENC: Környezetgazdaságtan I., SZIE Környezetgazdálkodási Intézet, Gödöllő, 2003.
- [14] SZEGEDI ZOLTÁN, PREZENSZKI JÓZSEF: Logisztikamenedzsment, Kossuth Kiadó, Budapest, 2003.
- [15] VERMES LÁSZLÓ: Hulladékgyűjtés, hulladékhasznosítás, Mezőgazda Kiadó, Budapest, 2005.
- [16] VÉRTES EDIT: Logisztikai informatika, ÁVF Budapest, 2006.

DR. HORVÁTH GÉZÁNÉ*
DR. TÁTRAI ANNA**

A MEZŐGAZDASÁGI ÉS ÉLELMISZERIPARI MEGBÍZÓK ÉS LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓIK EGYÜTTMŰKÖDÉSI SAJÁTOSÁGAINAK VIZSGÁLATA A KAPCSOLATI JELLEMZŐK ELEMZÉSÉVEL

1. AZ ELEMZÉS ELŐZMÉNYEI ÉS CÉLJA

Jelen munkánk egy nagyobb kutatás része, melynek során TÁTRAI ANNA a szállítványozás-logisztikai szolgáltatók és megbízók közötti kapcsolatot vizsgálta HINES módszere alapján [1] összesen 22 kapcsolati jellemző segítségével.

A jelen vizsgálat célja az, hogy az agráriumból származó megbízók és logisztikai szolgáltatók közötti kapcsolat néhány jellemzőjét közelebbről is elemezni lehessen.

Ehhez a 22 együttműködési jellemző közül kellett kiválasztani azt a hatot, melyek a megbízó és a szolgáltató közötti legszorosabb kapcsolatra jellemzőek.

Az volt a feltevés, hogy az együttműködés hossza az a kapcsolati jellemző, mely kiváltja a többi jellemző magasabb szinten történő megvalósulását is. Ennek az elemzéséhez statisztikai módszerek szükségesek, ezért a munka további részét együtt végeztük DR. HORVÁTH GÉZÁNÉ PhD főiskolai tanárral.

Az 1. táblázatból megállapítható:

- A logisztikai szolgáltatók között egy olyat sem találtunk, amelynek az agráriumból származó megbízójával szoros lett volna a kapcsolata.
- Az összes mutató alapján (az 1. táblázat szűkített adataival ellentétben) a táblázatban szereplő 9. és 10. szolgáltató kapcsolata erős közepes a megbízójával.
- Az 1. táblázatban bemutatott együttműködési jellemzők közül 3 több móduszú, ezeken kívül még egyet érdemes vizsgálni, ahol 1-nél nagyobb érték többször előfordul.

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Módszertani Intézeti Tanszéki Osztály, osztályvezető főiskolai tanár, PhD.

** BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia Intézeti Tanszék, főiskolai docens, dr. univ.

A további vizsgálatból kihagytuk azokat az együttműködési jellemzőket, melyeknél a módusz egy, és ez a leggyengébb kapcsolatot jelzi.

A biztonságos együttműködéshez hosszabb távú kapcsolat szükséges. Ezért vizsgáltuk az együttműködés hossza és az alábbi együttműködési jellemzők közötti kapcsolatot szorosságát (korrelációját):

- 1) Az együttműködés hossza és a technológiai transzfer közötti összefüggés.
- 2) Az együttműködés hossza és stratégiai tervezés közötti összefüggés.
- 3) Az együttműködés hossza és az új logisztikai szolgáltatások tervezése közötti korreláció.

Az együttműködés hosszára utaló kérdés a következő volt:	Értéke:
Rövid távra tervezték az együttműködést, és úgy is valósul meg:	1
Hosszú távra tervezték az együttműködést, de rövidesen véget ért:	2
Hosszú távra tervezték, és tartós:	3
A technológiai transzferre vonatkozó kérdés a következő volt:	
A technológiai tapasztalataikat egymás előtt ritkán tárják fel	1
Néha összesítik a tapasztalatokat	2
Sok egy- vagy kétoldalú technológiai transzfer költségtérítés nélkül	3
A stratégiai tervezésre vonatkozó kérdés a következő volt:	
Ismeri a megrendelő stratégiáját?	
Nem	1
Csak 1-2 elemét	2
Közösen végeznek stratégiai tervezést	3
Az új szolgáltatások tervezésére vonatkozó értékelés a következő volt:	
Alapvetően a megbízó tervez:	1
Ritkán előfordul közös tervezés:	2
Alapvetően közösen terveznek:	3
Az együttműködési jellemzők kapcsolatalemzését a CSUPROV, ill. CRAMER asszociációs együtthatóval mértük. A CSUPROV asszociációs együttható:	

$$T = \sqrt{\frac{\chi^2}{n\sqrt{8s-1}(t-1)}}$$

ahol:

$$\chi^2 = \sum \frac{(f - f^*)^2}{f^*}$$

s, illetve **t** a vizsgált minőségi változók értékeinek a száma
f* a függetlenség feltételezésével számított gyakoriság.

A T mutató értéke 0 és 1 között változhat, az asszociáció mértékétől függően.

A CRAMER asszociációs együttható:

$$C = \sqrt{\frac{\chi^2}{n(s-1)}}$$

ahol **s** a nagyobb ismérv változatot jelenti.

2. AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS HOSSZA ÉS A TECHNOLÓGIAI TRANSZFER KÖZÖTTI ÖSSZEFÜGGÉS VIZSGÁLATA

Az együttműködés hossza és a szakmai tapasztalatok kölcsönös átadása (technológiai transzfer) közötti összefüggés táblázata:

Együttműködés hossza (r)	Technológiai transzfer (c)			
	1	2	3	
1	0	1	1	2
2	0	3	0	3
3	4	0	2	6
Σ	4	4	3	11

f	f*	f - f*	$\sum \frac{(f - f^*)^2}{f^*}$
0	0,73	-0,73	0,73
1	0,73	0,27	0,100
1	0,55	0,45	0,368
0	1,09	-1,09	1,09
3	1,09	1,91	3,347
0	0,82	-0,82	0,82
4	2,18	1,82	1,519
0	2,18	-2,18	2,18
2	1,64	0,36	0,079
Σ = 11			Σ = 10,233

A fenti excel-táblázat alapján a képletbe történő behelyettesítés eredményeként a következőt kapjuk:

$$T = \sqrt{\frac{\chi^2}{n\sqrt{(s-1)(t-1)}}} = \sqrt{\frac{10,233}{11 \cdot 2}} = 0.682 = \text{Cramer mutató.}$$

Vizsgálatunkban a kétfajta mutató értéke mindig megegyezik, mivel $s = t = 2$.

Tehát a vizsgált vállalati körben a szállítványozó és a megbízója közötti együttműködés hossza, valamint a technológiai transzfer között létezik asszociáció. Minél hosszabb az együttműködés, annál nagyobb a valószínűsége, hogy tapasztalataikat összesítik. A megbízó megtanítja a szolgáltatót olyan technológiai megoldásokra, melyeket másoknál tapasztalt, és a szolgáltató is alkalmaz a megbízás teljesítése során olyan megoldásokat, melyeket más területen szerzett.

Ezáltal nagyobb az esély arra, hogy mindkét fél tudásban gazdagodjon az együttműködés során, és magasabb színvonalú szolgáltatást tudjanak nyújtani a termékek vásárlói számára.

3. AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS HOSSZA ÉS KÖZÖS STRATÉGIA KIALAKÍTÁSÁNAK ÖSSZEFÜGGÉSE

Együttműködés hossza (r)	Stratégiai tervezés (c)			
	1	2	3	
1	2	0	0	2
2	1	2	0	3
3	3	3	0	6
Σ	6	5	0	11

f	f*	f - f*	$\sum \frac{(f - f^*)^2}{f^*}$
2	1,09	0,91	0,76
0	0,91	-0,91	0,91
0	0	0	0
1	1,64	-0,64	0,25
2	1,36	0,64	0,301
0	0,00	0	0
3	3,27	-0,27	0,022
3	2,73	0,27	0,027
0	0,00	0	0
Σ = 11			Σ = 2,27

$$T = \sqrt{\frac{\chi^2}{n\sqrt{8s-1}(t-1)}} = \sqrt{\frac{2,27}{11 \cdot 2}} = 0,321$$

Megállapítható tehát, hogy az együttműködés hossza és a stratégiai tervezés között van korreláció: ha hosszabb távra tervezik és valósítják meg az együttműködést, akkor gyakrabban előfordul, hogy a szolgáltató ismeri a megbízó stratégijának néhány elemét, sőt, az is, hogy a stratégia kialakítása közösen történik.

4. AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS HOSSZA ÉS AZ ÚJ LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÁSOK TERVEZÉSE KÖZÖTTI ASSZOCIÁCIÓ

Együtműködés hossza (r)	Új szolgáltatás tervezése (c)			
	1	2	3	
1	2	0	0	2
2	0	3	0	3
3	1	4	1	6
Σ	3	7	1	11

Számítások:

f	f*	f - f*	$\sum \frac{(f - f^*)^2}{f^*}$
2	0,55	1,45	3,823
0	1,27	-1,27	1,27
0	0,18	-0,18	0,18
0	0,82	-0,82	0,82
3	1,91	1,09	0,622
0	0,27	-0,27	0,27
1	1,64	-0,64	0,25
4	3,82	0,18	0,008
1	0,55	0,45	0,368
Σ = 11			Σ = 7,683

$$T = \sqrt{\frac{\chi^2}{n\sqrt{(s-1)(t-1)}}} = \sqrt{\frac{7,683}{11 \cdot 2}} = 0,591$$

Megállapítható tehát, hogy az együttműködési idő hossza és az új logisztikai szolgáltatások közös tervezése között van egy közepes erősségű korreláció, ami azt jelenti, hogy a hosszú távra tervezett és így megvalósított együttműködés során gyakori jelenség, hogy az új logisztikai szolgáltatásokat közösen tervezze a megbízó a logisztikai szolgáltatóval.

Látható tehát, hogy a CSUPROV-féle asszociációs együttműködéssel történő elemzés a vizsgált adatok közötti összefüggésekre olyan élesen világít rá, ahogyan ezeket az összefüggéseket a korrelációs együttműködés alkalmazása nélkül nem lehet felismerni.

A fenti vizsgálat eredményei alátámasztják azt a hipotézist, hogy a hosszabb távú együttműködés közelebb visz a technológiai tapasztalatok összesítéséhez, közös stratégia tervezéséhez, illetve korszerűbb, eredményesebb szolgáltatások közös kidolgozásához, ez pedig mindkét fél számára gyümölcsöző eredményekhez vezethet.

FORRÁSJEGYZÉK

- [1] HINES, PETER: Creating World Class Suppliers, Financial Times – Pitman Publishing 1994.
- [2] HALÁSNÉ SIPOS ERZSÉBET: Logisztika (LFK – Magyar Világ Kiadó) Budapest, 1998.
- [3] Saját készítésű kérdőívekre kapott válaszok az MSZLSZSZ tagjai részéről.
- [4] TÁTRAI A.: A logisztika jelentősége az agrártermékek nemzetközi kereskedelmében. Elhangzott: 2001. 11. 7-én Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Konferenciáján. Megjelent: Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyve. (Budapest, 2002.) Szerkesztő: DR. ESZES ISTVÁN. ISBN 963 394 466 X p. 69-75.
- [5] TÁTRAI A.: Felmérés az MSZLSZSZ tagjainak logisztikai tevékenységéről. Navigátor (HU – ISSN 1216-7142.) 2003/11. pp. 28-31.
- [6] TÁTRAI A.: A szállítmányozás-logisztikai szolgáltatók szerepe az agráriumban. Szakmai Füzetek BGF 20. szám (2007) ISSN 1587 5881 pp. 87-99.