

NYUSZTAY LÁSZLÓ*

A DIPLOMÁCIA NÉHÁNY VONÁSA AZ ÚJ VILÁGRENBEN

1. (A VÁLTOZÁSOK) A kétpólusú világ felbomlását követően (napjainkban is) formálódó, új világrend mára megragadható változásai új kihívások elé állítják a nemzetközikonfliktus-kezelés hagyományosan kialakult cél- és eszköz-rendszerét, beleértve az állami külpolitikákat, s az azok megvalósítását szolgáló diplomáciát. Természetes tény, hogy amennyiben a diplomáciát – közkeletű meghatározásai alapján – a nemzetközi kapcsolatok menedzsmentjének, illetve az állami külpolitikák végrehajtása eszközének tekintjük, akkor arra hatnia kell a mindenkori nemzetközi rend fejlődési tendenciáinak. Különösen így van ez a bipolaritás felbomlása óta eltelt másfél-két évtizedben, amelynek széles körű és mélyreható változásai az első, illetve a második világháború utáni évek alapvető világrend-módosulásaihoz foghatók.

E lényegi változásokból, amelyek meghatározó módon átforgalmazzák a nemzetközi rendet, továbbá a nemzetközi kapcsolatok napirendjét és szereplői körét, témánk aspektusában az alábbiak emelhetők ki:

- a termelés, a javak és szolgáltatások cseréje, a tőke- és pénzpiacok, fogyasztás és információ világméretűvé válásának (globalizáció), s a vele összefüggő, széttartó tendenciák (fragmentáció, lokalizáció, antiglobalizmus) felgyorsulása; az információ globalizációjának, az informatikai és kommunikációs forradalom (IKF) vívmányainak robbanásszerű térhódítása;
- a biztonság fogalmi-tartalmi diverzifikációja, a „premodern” és „modern” háborús veszélyforrások relatív visszaszorulása, új globális és regionális kockázatok (nemzetközi terrorizmus és bűnözés, nukleáris proliferáció, politikai extrémizmus és erőszak, vallási fundamentalizmus, illegális és tömeges migráció, természeti változások és környezeti katasztrófák, energia- és élelmiszerprobléma, a nemzetközi rendbe beilleszkedni képtelen államok destabilizáló szerepe, a fejlődő országok megoldatlan problémái, az Észak-Dél konfliktus kiéleződése) felerősödése, s ezzel összefüggésben az állami biztonságpolitikák, továbbá a nemzetközi biztonsági architektúra újragondolásának szükségessége;
- a Szovjetunió és a keleti blokk-szervezetek megszűnésével, majd a NATO bővülésével a nemzetközi hatalmi egyensúly felbomlása, a világrend katonai unipolarizálódása; az Amerikai Egyesült Államok unilateralista doktrínái és lépései (Irak, rakétapajzs), ezek következtében a nemzetközi konfliktuskezelés multilateralista megközelítéseinek térvesztése; a nemzetközi rendszert szabályozó konszenzusos és egymással egyenrangúnak tekintett jogelvek, illetve egyoldalúan értelmezett

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia Intézeti Tanszék, tanszékvezető főiskolai tanár.

doktrínák (pl. államok szuverén egyenlősége, be nem avatkozás, vs. népirtás tilalma, állami szuverenitás, területi integritás vs. nemzetek önrendelkezési joga, a konfliktuskezelésben a „preventív csapás”, „területen kívüli műveletek”, a „demokrácia exportja” kérdései stb.) ellentmondásainak kiéleződése, az érintett nemzetközi intézményeket (ENSZ, EBESZ) érő kihívások, küldetésük és működésük reformjának átfogó igénye;

- Kína és India viharos gazdasági fejlődésének következményeként a hagyományosan tripoláris (USA, EU, Japán) világgazdaság többpólusú irányban történő fejlődése, s ezzel a világrend euro-atlanti túlsúlyának kiegyenlítődési tendenciái, beleértve az új orosz biztonságpolitika hangsúlyait, ázsiai irányú tájékozódását;
- a nemzetállamokra, mint a nemzetközi jog alanyaira, a nemzetközi élet főszereplőire alapozott vesztfáliai rendszer bomlása, amelynek lényege a területiális meghatározottságú államok nemzetközi súlyának szerepének viszonylagos csökkenése, az állami szuverenitások egy részének átadása integrációknak; nemzetállami szint alatti (szub-nacionális) és nemzetállamon átnyúló (transz-nacionális) szereplők – régiók, regionális és szub-regionális csoportosulások, nemzetközi szervezetek, transznacionális vállalatok, civil, társadalmi hálózatok, egyéb szereplők, pl. terroristák és szervezeteik – térnyerése; ezen elmozdulásoknak a tükröződéseként a nemzetközi politikaelmélet klasszikus (realista, liberális, strukturalista, funkcionista stb.) iskoláinak bomlása, új, „posztmodern” irányzatok megjelenése.

2 (A KÖVETKEZMÉNYEK) Mi következik e vázlatosan jelzett változásokból a nemzetállami külpolitikák és végrehajtásuk fő eszköze, a diplomácia számára?

Mindenek előtt az, hogy az államok kül- és biztonságpolitikájának centrumába – a megelőző évszázadoktól eltérően – többé nem kizárólag, időszakonként nem is elsősorban a „háború és béke kérdései”, inkább az emberiséget fenyegető, új, globális, regionális és lokális veszélyforrások elemzése és a kihívásokra válaszok keresése kerül. Mindez természetesen nem jelenti a meglévő, illetve potenciális militáris kockázatok eltűnését, ugyanakkor lényegesen „kinyitja” a diplomácia napirendjét, továbbá aláhúzza a multilateralista megközelítés, a nemzetközi szereplők (intézményes és egyéb keretek közötti) együttműködésének, mint a kockázatkezelés egyedül célravezető, kollektív módjának szükségességét.

E követelménynek megfelelően a külpolitikák, továbbá az azokat megalapozó elméleti kutatások növekvő mértékben irányulnak a kooperáció útjában álló akadályok elhárítására, a nemzetközi kapcsolatokat szabályozó jogelvek ellentmondásainak feloldására, valamint a globális és regionális nemzetközi intézmények (elsősorban az ENSZ és szakosított/kapcsolt szervezetei, az OECD, a WTO, az IMF/IBRD, az EBESZ és az Európa Tanács) korszerűsítésére. A legfontosabb globális és regionális nemzetközi intézmények (ENSZ és szakosított, kapcsolt ügynökségei, WTO, OECD, IMF-IBRD NATO, EU) taglétszáma kibővült, befolyásuk növekedett, egy sor, korábban nemzetállami szuverenitáshoz tartozó funkciót, jogkört és kötelezettséget vettek át. E tendenciának – amelyet számos elemző „az állami szuverenitás eróziójaként” vagy „állami külpolitikák elmosódásaként” ír le¹ – fontos következménye a kor-

1 Az „állami szuverenitás eróziójának” érzékletes leírását adja Pierre de Senarciens „A nemzetközi kapcsolatok elmélete és gyakorlata a hidegháború után” c. tanulmányában, amelyben egyenesen két külön világ egymás mellett létezéséről ír, a kormányok közötti interakciók világáról, valamint egy „szuverenitáson kívüli világról”, amely az egyének, hálózatok és nem állami szereplők terrénuma. De Senarciens, pp. 3–4.

mányzati külügyeken belül a multilaterális, integrációs diplomácia súlyának növekedése, ami növekvő mértékben tematizálja a kétoldalú diplomáciák napirendjét is (tagállamok közötti tájékoztatás, egyeztetés, koordináció).

Másodszor, a nemzetközi kapcsolatok agendájának kitágulása következményeként folytatódik a diplomácia korábbi évtizedekben megfigyelt szakosodási folyamata, jelentős változásokon megy keresztül a külpolitika végrehajtásának szervezete. A nemzetközi kapcsolatok napirendjén szereplő új kérdések rendkívül bonyolultak, kezelésükhöz általában sokrétű eszköztár és szakértelem szükséges. Ennek megfelelően a kockázatok, veszélyforrások kezelésében a külügyminisztériumok mellett egy sor egyéb kormányzati hatóság és csúcshintézmény vesz részt. Természetes dolog például, hogy olyan feladatok megoldásában, mint a nemzetközi terrorizmus visszaszorítása, a terrorelhárítás, vagy túszmentés, a külügyi diplomácián kívül részt vesznek a véderő és a titkosszolgálatok, továbbá a pénzügyi diplomácia képviselői; az illegális migráció elleni fellépés nem kis részben múlik a külügyi, rendészeti és igazságügyi diplomácia közös erőfeszítésein, míg egy több országot érintő környezeti katasztrófa kezelése az érintett külügyi, gazdasági, vízügyi, egészségügyi, védelmi főhatóságok közös diplomáciai erőfeszítéseit igényli. Az államok számára korunkban egyre fontosabbá váló országarculat-építés és -karbantartás egy sor diplomáciai szakág (gazdaság-, média, kulturális, tudományos, oktatási és városdiplomácia stb.) közös cselekvéseit igényli és felértékeli ezen ágazatok szerepét.¹

Az immár „hagyományosnak” tekinthető gazdaságdiplomácia, katona-diplomácia, kulturális diplomácia, sportdiplomácia mellett újabb ágazatok jelennek meg, mint például a környezeti diplomácia, energiadiplomácia, integráción belüli diplomácia, igazságügyi-rendészeti diplomácia, szubnacionális entitások (régiónok, települések) „diplomáciai”.² Az egyes államok közigazgatási struktúráiban ennek megfelelő eltolódások figyelhetők meg a szakdiplomáciai ágazatok javára. Az új ágazatokért felelős kormányzati szervek, főhatóságok – a külföldi partnereikkel közvetlen kapcsolatot tartva – egyre önállóbban végzik irányító tevékenységüket, hatásköröket és cselekvési területeket vesznek át a külügyminisztériumoktól, amelyeknek felelősségi köre ezzel tovább csökken, szerepük az egyes szakterületeken – jobb esetben – a koordinációra korlátozódik. Mindez komoly kihívást jelent a külügyminisztériumok számára, amelyeknek a kialakult versenyhelyzetben szembe kell nézniük az új kormányzati, illetve nem állami szereplők szakemberrel-szívó hatásával is.

Ez az eltolódás figyelhető meg az elmúlt két évtized magyar külügyi igazgatásában is, amelyet sajtóadatok és tapasztalati tények igazolnak. Amíg a Külügyminisztérium szervezete és személyi állománya nem bővült számottevően, a külföldi missziók száma pedig kb. egynegyedével csökkent, ugyanezen idő alatt a hazai szakminisztériumok, főhatóságok korábban intézményenként egyetlen nemzetközi kapcsolati részlege mellé újabbak alakultak és jelentős létszámú háttérintézményekkel

1 A folyamat kezdeteiről és korábbi fejlődési szakaszairól l. bővebben Nyusztay: 7–23. old.

2 A kortárs szakirodalomban számos szerző hajlik arra, hogy a külügyi/politikai diplomácia hatáskörében maradt területeket „nagypolitikának” („high politics”), míg a szakjellegű kapcsolati kérdésköröket „kispolitikáknak” („low politics” minősítse). E felosztást erős fenntartással kell kezelnünk, hiszen éppen a jelenlegi globális pénzügyi válság időszakában nehezen lehet pl. az egyes országok államcsődjét sikerrel megakadályozó pénzügyi diplomáciát a „kispolitikák” köré sorolni.

egészültek ki.¹ A missziókon korábban egy-két nem-külgügyminisztériumi kiküldött tevékenykedett, ma a védelmi, külgazdasági, tudományos-technológiai, kulturális stb. szakdiplomata aránya – a kereskedelmi kirendeltségek 2000. évi megszüntetése mellett is – eléri, sőt egyes európai képviselteken már meg is haladja az összdiplomatalétszám felét.

Harmadszor, a diplomáciában a történeti folyamatosságot az ágazat célja és fő feladata jeleníti meg, amely ókori kialakulásától napjainkig alapjában állandó: a nemzetközi konfliktusok megelőzése, illetve kezelése a kommunikáció eszközeivel. Lényegesen változnak azonban a diplomáciának, mint „a külpolitika végrehajtásának” vagy szélesebben, a „nemzetközi kapcsolatok menedzsmentjének”² alapfunkciói, tevékenységi körei, eszközei és formái. A szakirodalomban elfogadott periodizációt követve e funkciók az ókortól egészen a 20. század elejéig a folyamatosan bővülő „Hírnök + Szószóló + Dokumentátor + Tárgyaló” fejlődéstörténeti ívben ragadhatók meg, majd a funkciók a 20. századi modern diplomáciában a „Speciálista + Menedzser” dimenziókkal egészültek ki.

A modern diplomácia alapfunkcióit a közismert 1961. évi Bécsi Szerződés sorolja fel, ezek: képviselet, tájékoztatás/tájékozódás, tárgyalás, kapcsolatépítés, saját állampolgárok érdekvédelme (konzuli funkció). Amint arra külföldi és hazai elemzők rámutatnak³, az utóbbi évtizedekben e funkciók mindegyikében (továbbá gyakorlásuk eszköztárában) markáns változások figyelhetők meg.

A **képviselet-funkciót tekintve** szembevetendő, hogy a 15. századtól fokozatosan kialakult, majd a 20. században földrajzi kiterjedésének és létszámának csúcsát elérő állandó, rezidens diplomáciai missziók számának növekedése megállt, sőt, helyenként csökkenése figyelhető meg. (A nettó csökkenés még annak figyelembe vételével is fennáll, hogy a volt Szovjetunió, Jugoszlávia és Csehszlovákia felbomlása önmagában is egy sor új képviselet létrehozását tette szükségessé az utódállamokban.) A jelenség okai között kiemelten említhetjük a közepesen fejlett és fejlődő országok – növekedési nehézségekből, recessziókból és eladósodásból fakadó – pénzügyi nehézségeit, amelyek a korábbi külkapcsolati prioritások rendszeres átgondolását, átrendezését teszik szükségessé, beleértve első helyen a képviseltek körének szűkítését, hiszen a világgazdasági, illetve belső folyamatok által kikényszerített megszorító pénzügypolitikáik jegyében a kormányok előszeretettel mondanak le a közkiadásaik fontos tételét képező, igen költséges missziófenntartásról. (Magyarország esetében például az 1980-as évektől napjainkig az Európán kívüli külképviseleteinek egyharmada megszűnt, s ebbe beleértendő – a kereskedelmi kirendeltségek, irodák általános felszámolása mellett – számos nagykövetség és konzulátus bezárása is. Hazánknak jelenleg Afrika, Ázsia és Latin Amerika 140 országa

1 Ilyen például a magyar oktatási és kulturális tárca irányítása alatt működő Balassi Bálint Intézet, amelyhez olyan fontos kulturális diplomáciai funkciók tartoznak, mint a határon túli magyar kultúra magyarországi és az egyetemes magyar kultúra külföldi bemutatása, az ösztöndíj-ügy, közoktatási és fejlesztési pályázatok, a külföldön működő magyar kulturális intézetek és lektorátusok ellátása. Hiller: a Balassi Intézettel a kulturális diplomácia modern központja jött létre. 2007. március 1. www.okm.gov.hu/main.php?folder1D

2 A diplomácia klasszikus, modern és köznyelvi meghatározásainak bő összefoglalását (Sir Harold Nicholson definícióitól a napjaink szerzői által ajánlott formuláig) lásd Melissen: pp. XVI–XIX.

3 A külföldi források közül Rosenau írásai, a Jan Melissen által szerkesztett kötet több tanulmánya, a hazaiakból Kiss J. László, Nagy Péter és Tatár György tanulmányai érdemelnek kiemelés.

közül mindössze 35-ben működik állandó diplomáciai missziója.). Arra, hogy a 193 ENSZ-tagállam többségében missziót tartson fenn, jelenleg csupán a nagyhatalmaknak és egy-két olajgazdag államnak van lehetősége.

A modern diplomáciában természetesen kialakultak azok a pótlólagos szervezeti megoldások, amelyek állandó missziók hiánya esetén is biztosítják a képviseleti funkciók minimális ellátását. Ilyenek például: más, azonos térségbeli missziók akkreditálása a célországban; harmadik (általában semleges) ország célországi missziójának felkérése érdekeink közvetítésére, saját és célországi missziók kapcsolattartása harmadik országokban, esetleg nemzetközi intézményeknél, végül a több országra szóló mandátummal rendelkező „utazó nagykövetek” intézménye. Általános tapasztalat szerint e szervezeti formák segítenek áthidalni a rezidens misszió hiányában fellépő „képviseleti szakadékot”, teljes értékű megoldást azonban nem jelenthetnek.

A képviseleti funkció ellátásában lényeges változást hozhat az információs-kommunikációs forradalom (IKF). Ennek eredményeként államok (kormányok, kormányhivatalok és közintézmények) máris kialakították saját weboldalaikat, amelyek tartalmát szuverén módon kezelik, bővítik, frissítik. Egy állam külügyminisztériumának honlapján például megtalálhatók az adott kormány fontos állásfoglalásai nemzetközi kérdésekben, a vonatkozó államfői, kormányfői, külügyminiszteri, szakminiszteri stb. megszólalások, reagálások stb. Ebből egyes kutatók arra a következtetésre jutnak, hogy a kormányzati honlapok saját, szuverén doméneveikkel – a külképviseletekhez hasonlóan – alkalmasak az állami szuverenitás megjelenítésére, az elektronikus összekapcsolódás pedig lehetőséget ad arra, hogy a partnerországgal szembeni képviselet, üzenetátadás és -fogadás funkcióit a diplomaták helyszíni jelenlét nélkül, számítógépes úton, hazai munkahelyükről, vagy bármely más földrajzi pontról ellássák. Megszületett a „virtuális nagykövetség” (kormányzati weboldal + „laptop diplomaták”) fogalma, mint az új, posztmodern diplomáciai paradigma egyik fontos eleme.¹

A kérdés elemzői általában azt is felvetik, hogy a virtuális képviselet csak kiegészítheti, de nem helyettesítheti az állami szuverenitás helyszíni megjelenítésére alkalmas személyes „fizikai” jelenlétet. Könnyű belátni például, hogy a kormányzati állásfoglalások internetes megjelenítése, illetve fogadása, vagy az államfők, kormányfők, minisztériumok levelező kapcsolata önmagában nem pótolja az állandó követi intézményt, pl. a diplomáciai képviselők személyes jelenlétét a partnerország nemzeti ünnepein, protokolláris alkalmakon, kulturális, tudományos rendezvényein, társasági összejöveteleken, intézményi látogatásokon, a közvélemény és a média fórumain; nem helyettesítheti az üzenetek személyes közvetítését, az ezzel kapcsolatos interpretáló, érvelő, „szószólói” feladatok ellátását, amelyek magukba foglalják az azonnali reagálást, meggyőzés, gesztus-diplomácia eszköztárát is.

A képviseleti funkció gyakorlásában új megoldások születnek az integrációk fejlődésével, különösen az Európai Unió intézményi reformjával összefüggésben. Elég itt olyan közismert elképzelésekre utalni, mint az európai napirendről lekerült Alkotmány szerződés, amelynek egyik célja az Unió globális szerepvállalásának erősítése volt. A dokumentum új pozícióként bevezette volna az európai külügyminiszter

1 A kérdéshez l. Nagy Péter (2002) tanulmányát a virtuális diplomáciáról. A nemzetközi kapcsolatok egy másik kutatója, Christodoulides szerint a virtuális képviseletek főként a kis és szegény országok számára jelenthetnek megoldást, de azt, kiegészítő jelleggel, a gazdagabb államok is hatékonyan alkalmazzák.

posztját, akit a döntéshozatalban a Külügyek Tanácsa, a képviseleti munkában pedig az európai egységes külügyi szolgálat segített volna. A 2007 decemberében aláírt – de szintén ratifikációs nehézségekkel küzdő – Lisszaboni Szerződés egységes jogi személyiséget irányoz elő az Uniónak, bevezeti a kül- és biztonságpolitikai főképviselői posztot és létrehozza az európai külügyi szolgálatot. Az EKSZ képviseleti lényegében az EU „nagykövetségei” lennének harmadik országokban, átvennének feladatokat a tagállami külképviseletektől, de nem szüntetnék meg utóbbiakat, egyaránt teret adva az Unió egységes jogi személyisége és a tagállamok részleges szuverenitása érvényesülésének, ösztönözve a közös tagállami képviselet változatos szervezeti formáit.

A fenti megoldásokról még nem mondható el, hogy tömegesen elterjedtek lennének, régiókban inkább kezdeti, kísérleti stádiumban vannak. Magyarország esetében „lap-top diplomáciáról” egyelőre mindössze egyes latin-amerikai országok viszonylatában beszélhetünk, míg Grúziában közös bolgár–magyar képviseletünk működik. (Időnként hallani osztrák–magyar közös képviseletekre vonatkozó elképzelésekről is.)

Az információ (tájékoztatás-tájékoztatás) funkciója lényegileg változatlan, hiszen a diplomáciának továbbra is egyik legfontosabb feladata, hogy gyűjtse az információkat a partnerországok belpolitikájáról, gazdasági, szociális helyzetéről, külpolitikájáról, másrészt a reális, egyben kedvező saját országkép kialakításának növekvő igénye aktív tájékoztató tevékenységet követel minden ország diplomáciájától. Az elmozdulások inkább az információ tartalmát, szerkezetét, hozzáférését és gyűjtésének eszközeit érintik.

A kétpólusú világrend felbomlásával, a volt államszocialista rendszerek bukásával, egy sor állam többpártrendszerű demokratikus jogállammá alakulásával, a politikai-biztonsági szövetségi rendszerek átalakulásával szűkült a feltve őrzött állami-kormányzati információk köre, nyitottabbá vált a nemzetközi érintkezés, javultak a tájékoztató-tájékoztatás feltételei. A nemzeti és nemzetközi biztonság fogalmi hangsúlyeltolódásainak hatására a korábbinál nagyobb fontosságot kapnak – a közvetlenül katonai-politikai területen kívül eső szférák (gazdaság, energiaügy, tudomány és technológia) megismerésére irányuló törekvések és előtérbe kerül a globális problémák (terrorizmus, illegális migráció, vallási fundamentalizmus, nemzetközi bűnözés) kezelését szolgáló nemzetközi kooperáció információs dimenziója. Az európai integráción belül meghonosodott, minden kapcsolati területre (a gazdaságstatisztikáktól kezdve az oktatásügyön át a bel- és igazságügy érzékeny részterületeiig) kiterjedő, rendszeres és kölcsönös tájékoztatás végett vetett a nemzetállami szint információ feletti szuverenitásának.

A diplomácia által elérhető információk köre az utóbbi évtizedekben közismerten kiszélesedett, a megszerzés, a hozzáférés minden eddiginél könnyebbé vált. Az interneten másodpercek alatt elérhető nemzetközi szervezeti, kutatóintézeti adatbázisokban, elektronikus formában rövid úton hozzáférhető könyvtári anyagokban, tanulmányokban, sajtótermékekben, egyes országok kormányzati, külügyminisztériumi honlapjain ma már a diplomata számára szükséges összes lényegi alapinformáció, adat, tény és vélemény megtalálható, a partnerország, vagy a régió gazdasági fejlődésének adataitól kezdve, az általa megkötött nemzetközi szerződéseken keresztül egészen az éppen folyó társadalmi-belpolitikai vitákig vagy az aktuális kulturális eseményekig.

Többé nincs szükség (és fogadókészség sincsen) arra, hogy a hazai központja tájékoztatói igényeinek kielégítése céljából egy partnerországban tevékenykedő dip-

lomata hetente akár többször is bejárjon a fogadó állam főhatóságaihoz olyan információkért, amelyeket az interneten is elolvashat. Ehelyett át kell tudnia tekinteni, megszerezni és legfőképpen szelektálnia kell azt a hatalmas mennyiségű információt, amely naponta külön kérés nélkül is számítógépére érkezik, illetve amelyet elektronikus úton, célzott keresésekkel megszerez. Ezeket az ismereteket értékelve és valóságtartalmukat ellenőrizve juthat el azokig az igazán lényeges és az internetről nem megválaszolható kérdésekig, amelyeket partnereinek személyes találkozón feltehet, főként a kormányzati szándékokról, formálódó stratégiákról, fejlődési trendekről, érdekes jelenségek, folyamatok háttéréről. És ugyanez a diplomata hazai központját sem akkor támogatja, ha a média által már az eseménnyel egy időben világgá röpített hírekről, eseményekről („CNN-hatás”) utólag ő is tudósít, hanem ha elemző-értékelő módon feltárja az összefüggéseket, rendszerbe illesztve az eseményeket és azok háttérét, következményeit, elősegítve ezzel a központban formálódó állásfoglalások kialakítását és így teheti személyes információgyűjtő munkáját nehezen pótolhatóvá az informatikai forradalom korában is.

Az elektronikus információátviteli és -továbbító rendszerek fejlődése meghatározó jelentőségű a diplomácia aktív tájékoztató tevékenységében is. A kormányzati és egyéb adatbázisok könnyű hozzáférhetősége leértékeli az olyan, korábban közkedvelt, de rendkívül költséges és kétes hatékonyságú komplex „nagyakciókat”, mint például a „gazdasági hetek, napok”, vagy az országbemutató más robusztus formái (itt a „kulturális évadok” természetesen kivételt jelentenek, elsősorban az ágazat sajátosságai miatt). Ugyancsak nem elsődleges színterei már a tájékoztató-tájékoztató munkának a nagyszámú meghívott részvételével adott bőkezű társasági tömegrendezvények, fogadások sem, amelyek évenként többszöri megrendezését és finanszírozását csak kevés állam engedheti meg magának. Ezek a tapasztalatok szerint „kiválthatók” szakszerűen szerkesztett és frissített külügyminisztériumi és külképviseleti honlapokkal, a misszióvezetők és az erre alkalmas munkatársak személyes, illetve írásos média-megjelenéseivel, célszerűen tervezett szerepléseikkel a civil szférában, az üzleti életben, az oktatásban.

Fontos oldala a tájékoztatás-tájékoztató kérdéskörének a hazai és nemzetközi közvélemény megnövekedett érdeklődése és részvételi szándéka a világpolitika és a globális világ gazdaság kérdései iránt, beleértve a nemzetállami külpolitikákat. A civil társadalom e fajta attitűdje a nyugati demokráciákban nem új keletű, az elmúlt évtizedekben azonban a jelenség a volt keleti blokk országaira is kiterjed. Kelet-Közép-Európa új demokráciáiban az információhoz való hozzáférést jelentősen kiterjesztő törvények, a többpártrendszerű politikai berendezkedés új szereplői, az aktivizálódott közvélemény, a megszerveződött civil társadalom és a megváltozott struktúrájú és irányultságú média hatalmas információigénye a korábban elzárt, kissé misztikusnak tekintett külügyi szférát is egyre inkább eléri, növelve annak transzparenciáját és új típusú közkapcsolati magatartásra készítette a külügyminisztériumokat és a külképviseleteket. Ma már külföldön tevékenykedő vezető diplomatáinknak nemegyszer, azonnali megkeresésre, a hazai sajtó nyilvánossága előtt kell válaszolniuk a partnerországban történt magyar érdekű eseményekkel vagy a partnerkormány hazánkat is érintő intézkedéseivel összefüggő kérdésekre, és nemigen számítanak tabutémának egyes szomszédos országokhoz fűződő kapcsolataink kormányzati intimitásai vagy éppen külképviseleteink költségei, beleértve a diplomata munkatársak anyagi juttatásait. Ezen alapján egészséges folyamat negatív mellékhatásaihoz tartoznak azok a jelenségek, amikor még befejezés előtti diplomá-

ciai tárgyalások vagy kialakítás alatt lévő külpolitikai stratégiák részletei szivárognak ki időnként előtte a közvéleménybe.

A kapcsolattartás és -építés klasszikus alapfunkciójában két figyelemre méltó változás tapasztalható. Az egyik a nem állami szereplőkkel történő kapcsolatok kérdése. A nemzetközi aktorok körének kibővülése szükségessé teszi, hogy az állami külpolitikák meghatározzák a hozzájuk való viszonyukat. Ezek közül a szélsőséges politikai csoportosulásokkal, terrorszervezetekkel a kapcsolatfelvétel – amennyiben ezt fontos államérdekek teszik szükségessé, mint pl. túszmegváltó vagy katasztrófa-elhárító műveletek esetében – nem könnyű feladatot, hiszen az utóbbiak nem rendelkeznek az államok esetében szokásos kapcsolatfelvételi lehetőséggel, hozzáféréssel. Ezért ilyen esetekben – amint azt pl. a 2000. évek közepén többször is lezajlott iraki és afganisztáni olasz túszmegváltó akciók során történt, az olasz diplomácia feladatait a titkosszolgálatokkal és egyes nem kormányzati szervezetekkel való szoros együttműködésben oldotta meg, miközben kezelnie kellett egyes szövetséges kormányok és a közvélemény rosszallását magával a kapcsolatfelvétellel, illetve a létrejött megegyezésekkel (váltságdíjak stb.) összefüggésben.

Az előzőnél jóval rendszeresebb újszerű feladat, a világot ma már behálózó, országhoz kötött, illetve nemzetközi, nem kormányzati szervezetekkel (NGO, INGO), regionális és helyi önkormányzati, szakmai, érdekképviseleti, lobb- és más civil csoportosulásokkal való kapcsolattartás. A közel 6000 (a fontosabb nemzeti szintűeket beszámítva közel 20 000) ilyen szerveződés közül több száznak, főként egyes jogvédő, illetve antiglobalista mozgalmaknak a nemzetközi érdekmegjelentő és -érvényesítő képessége már olyan szintre emelkedett, hogy sem a nemzetállami külpolitikák, sem a nemzetközi kormányzati szervezetek (IGO) nem hagyhatják őket figyelmen kívül, ellenkezőleg, komoly érvek szólnak a kölcsönös megismerés és kapcsolattartás mellett. Ezért e szerveződések képviselői ma már rendszeresen meghívott résztvevői az ENSZ központi, továbbá szakosított és kapcsolt ügynökségei, az OECD, a WTO, IMF/IBRD rendezvényeinek, más multilaterális szervezetek pl. a NATO, ET, EU az utóbbi években – külön közkapcsolati részlegek felállításával, felelősök kijelölésével – kialakították tevékenységük állandó „NGO-dimenzióját”, amely a programtervezéstől a végrehajtásba való bevonásig, közös akciókig, folyamatos kapcsolattartásig terjed. Fontos partnereivé váltak az NGO-k a nemzetállami diplomáciáknak, illetve egymásnak is.¹

A diplomáciának ezt az újszerű ágát – ahol tehát legfeljebb az egyik fél állami, vagy államközi szereplő – nevezik nyílt vagy köztéri, közkapcsolati diplomáciának (*public diplomacy*), de a jelenség körülírására a szakirodalomban egyre gyakrabban fordulnak elő olyan kifejezések is, mint pl. a „paradiplomácia”, „privát-diplomácia”, vagy „nem hivatalos diplomácia”. Ennek a sajátos kapcsolati hálónak a célja a civil partnernek a kormányzati külpolitikák érdekei szerinti befolyásolása (és viszont), ahol az alkuerőt nem az államközi diplomáciában szokásos hatalmi tényezők (erőszak, gazdasági befolyás), sokkal inkább a tájékoztatás, az érvelés, meggyőzés, szellemi-érzelmi ráhatás („*soft power*”) képviseli. Ezért nevezi pl. HOCKING a kapcsola-

¹ Amint arra Altwater és mások is utalnak, a nem-kormányzati szervezetek fontos feladatokat vettek át pl. a nemzetközi egyezmények kidolgozásában, elsősorban a környezetvédelem és fejlesztés területén, tehát olyan témákban, amelyeket a nemzetállamok nem képesek egyedül átfogni, és szerepük egyrészt a kormányzati döntések végrehajtásához szükséges konszenzus közvetítésére, másrészt az általános „emberi érdekek” megjelenítésére irányul. Altwater, 15–24. old.

toknak ezt a különleges, inkább indirekt fajtáját „katalizáló diplomáciának” (*catalytic diplomacy*)¹

A másik lényeges sajátosság a kapcsolattartásnak – az IKF hatásaként bekövetkezett – eszköz- és módszerbeli megújulása, amelynek lényege az elektronikus érintkezés térhódítása a hagyományos személyes, illetve papír alapú írásbeli kontaktusokhoz képest. Ez az új metodika, amelyet – a kérdés egyik ismert hazai szakértőjének szavaival – a „digitális elérhetőség munkakultúrája” fogalommal írhatunk le, rugalmas, folyamatos és kölcsönös, virtuális kapcsolattartást jelent a partnerország kormányzati és kormányzaton kívüli tényezőivel, beleértve az azonnali reagálást és az ehhez szükséges rugalmas munkaszervezést.² A korábbinál szélesebb lehetőséget ad a nyilvánossággal való kapcsolattartásra (videókonferenciák, rövid, koncentrált médiaszereplések), közvetlen és protokollmentes kapcsolatot tesz lehetővé (pl. a külképviseleti honlapon, chat-vonalakon keresztül) a lakossággal, a civil szférával.

Az elektronikus kapcsolattartás csökkenti a hivatalos kontaktusok nehézségét és formalizmusát. Míg egy diplomatának – ha személyes találkozót kér, akár egy közepesen magas beosztású minisztériumi tisztviselőtől – a partner leterheltségétől függően meghatározott ideig mindenképpen várnia kell, addig e-mailen vagy, ha nem új keletű az ismeretségük és szívélyes viszony van közöttük, csekélyebb jelentőségű ügyeiket akár mobiltelefonon is megbeszélhetik, jelentős időt takarítva meg ezzel. Amint azonban ezt más helyeken is hangsúlyozzuk, ez a módszer csak kiegészítheti, de nem pótolhatja a személyes kapcsolattartást, a „gesztus-diplomácia” által adott jelzéseket, vagy a baráti beszélgetéseket.

Végül érdemes kiemelni azt a könnyítést és időmegtakarítást, amelyet az elektronikus kapcsolattartás a külképviseletek és hazai központjaik között tesz lehetővé. A képviselők vezetői és munkatársai szükség esetén akár percek alatt adhatnak rövid, lényegre törő tájékoztatást fontos eseményekről, közlésekről és kérhetnek kaphatnak azonnali instrukciókat központjaiktól. Mindez javítja a tájékoztató munka színvonalát és egészségesen csökkenti a gyakran merev alá-fölérendeltségből fakadó időkieséseket.

A diplomácia **tárgyalás-funkciójának** az utóbbi évtizedekben végbemenő jelentős tartalmi módosulásait a nemzetközi agenda megváltozása generálja. A napi-rend nagy mértékű szakosodása viszonylag felértékeli a közvetlen politikai és védelmi területen kívüli ágazatokat (pl. gazdaság, agrárium, pénzügyek, környezetvédelem, katasztrófaelhárítás, szellemi tulajdon védelme, tudomány és technológia) képviselő szakterületi vezetők, továbbá a szakértők, szaktanácsadók szerepét. A szakfőhatóságok képviselőinek közvetlen találkozói és megbeszélései javára viszonylag csökken a szűkebben vett diplomáciai tárgyalások aránya, oldódnak a korábban merev eljárások, protokolláris kötöttségek, lazul a stílus.

A kormányzatok, külügyminisztériumok közötti elektronikus kapcsolattartás az eddigi tapasztalatok szerint nem helyettesíti a személyes tárgyalásokat, bár tény, hogy egyes egyszerűbb dokumentumok, pl. levélváltások, emlékeztetők, szándéknyilatkozatok egyeztetése, esetenként aláírása és kicserélése is megvalósulhat elektronikus formában. Egyre nő azonban jelentősége a tárgyalások, konferenciák előkészítésében, a szükséges egyeztetésekben, különösen a multilaterális fórumokon kezelt gyakran több ezer javaslat, tervezet, munkaokmány nyilvántartásában, feldolgo-

1 Hocking, p. 24.

2 Nagy Péter (2002), 112. old.

zásában, továbbá a diplomáciai „aprómunka” egyik legfontosabb és legidőigényesebb fázisában, a megállapodások szövegtervezeteinek elkészítésében és egyeztetésében („drafting”), végül az egyezmények, megállapodások végrehajtásának figyelemmel kísérésében, ellenőrzésében (monitoring).¹

Ugyanakkor a személyes tárgyalásokkal szemben megjelennek az „internet-diplomáciának” egyes kétségtelen előnyei, amelyek közé tartozik – a Bécsi Diplomáciai Akadémia összefoglalója szerint – pl. a koncentrált, lényegre törő, kevesebb félreértést okozó, világos és érzelemmentes kifejezésmód, az egyes delegációk „egyéni ritmusú” munkavégzésének lehetősége, a költségkímélő megoldásból adódó szélesebb részvétel esélye stb.²

Végül, a vázolt változások nyomán egyszerűsödnek a diplomácia hagyományos **konzuli funkciói** is. A vízumkényszer számos állam közötti – integráción belüli és azon kívüli – eltörlésével, illetve az életbe lépett könnyítésekkel, fő trendjét tekintve csökken a külügyminisztériumok, társfőhatóságok és a külképviseletek vízumügyi, vízumkiadó tevékenysége, ugyanakkor szigorodnak a határőrizeti stb. szabályok és speciális elektronikus hálózatok épülnek ki (pl. schengeni rendszer). A megmaradt vízumköteles relációkban a beutazási engedélyek megszerzését a külképviseleti honlapokon hozzáférhető tájékoztatók és űrlapok segítik. Az európai integráción belül a kívülálló országokból érkező beutazási szándékok elbírálását komplex és egyszerűen kezelhető közös adatbázisok, pl. a kibővített Schengeni Információs Rendszer könnyítik.

Ugyancsak javultak a feltételei a saját állampolgárok védelmének, érdekeik képviseletének. A külügyminisztérium és a külképviseletek honlapjain mindenki számára hozzáférhetővé váltak a partnerországban érvényes, a látogatók, turisták számára legfontosabb előírások, a viselkedési normákat meghatározó helyi sajátosságokról, biztonsági és egyéb kockázatokról, szóló információk, ajánlások, így kevesebb váratlan és kellemetlen meglepetés éri az utazókat. Az úti okmányokat érintő könnyítések és az elektronikus adattovábbítás lehetőségei csökkentik az okmányok elvesztéséből adódó nehézségeket. A külföldre utazók növekvő része rendelkezik devizaszámlával, bankkártyával, illetve mobiltelefonnal, ez egyszerűsíti a fizetési kötelezettségek teljesítését és sok esetben kisérti a pénzt elvesztő, vagy bajbajutott, bűncselekmény áldozatává vált állampolgárt, miközben a konzulátusok támogató szerepe inkább a kapcsolat, a kommunikáció megkönnyítésében nyilvánul meg.

Mindez nem jelenti az érdekvédelmi feladatok „nettó csökkenését”. Olyan jelenségek, mint a nemzetközi, határokon átívelő bűnözés, kábítószerforgalmazás, az illegális migráció vagy éppen az integrációk pozitív vívmányai, mint pl. a különböző mobilitások, a munkaerő szabad mozgása, a külföldi tanulás, letelepedés szabadsága, a vegyes házasságokból adódó anyakönyvezési és egyéb feladatok, továbbra is ellátják a külképviseleteket klasszikus és új konzuli teendőkkel egyaránt. Mindezek révén tovább differenciálódik és egyre mélyebb jogi-igazgatási ismereteket igényel a konzuli funkció gyakorlása.

3. (ALKALMASSÁG, KÖVETELMÉNYEK, KÉPZÉS) A fentieknek megfelelően alakulnak át a diplomatával szembeni általános és szakmai követelmények is. OTTAVIANO MAGGI 16. századi klasszikus alkalmassági követelménysora – amely a

1 Erről bővebben: Nagy Péter, (2002): 101. old.

2 Idézi: Christodoulides: p. 4.

kívánatos jellemvonásokon (pontosság, megbízhatóság, lojalitás, higgadság stb.) túl, többek között görög bölcséleti, matematikai, fizikai, építészeti, jogi és teológiai, történelmi, földrajzi és hadtudományi szakismereteket, továbbá irodalmi és zenei műveltséget, latin, görög, francia, német, spanyol és török nyelvtudást, előkelő származást, biztos anyagi hátteret és nem utolsósorban kiváló megjelenést követelt a diplomataktól¹ – már a modern diplomácia korában is meseszerűnek volt tekinthető. A 20. századi modernitás idején még feltűntek kiemelkedő diplomata személyiségek ARISTIDE BRIANDTÓL ANTHONY EDENIG, MAKSZIM LITVINOVÓL HENRY KISSINGERIG. Ezek az államférfiak komoly tehetségű, nagy műveltségű világpolitikai szereplők voltak, akiknek életműve jelentős hatást tett koruk világpolitikai viszonyaira. Ez a hatás az elemzők szerint főként abban állt, hogy egy államközpontú világrend viszonyai között hozzá tudtak járulni a szervezett pusztítás megakadályozásához és a szervezett együttélés/együttműködés fennmaradásához (azaz: háború és béke dichotómiájának feloldásához), „a kommunikatív racionalitás érvényesüléséhez” a nemzetközi térben².

A mai posztmodern korban a követelmények egyre inkább a megváltozott nemzetközi környezethez és a hozzá igazított nemzeti kül- és biztonságpolitikai célrendszerekhez alkalmazkodnak. Ebben a nemzetközi térben, ahol a kapcsolatok napi-rendjén jobbra szakkérdések szerepelnek és a kormányzati diplomáciák partnerei államok helyett gyakran nehezen azonosítható, az államokétól eltérő logikának engedelmessé váló szereplők, változniuk kell a diplomata feladatainak és a szakmai alkalmasság összetevőinek is. Mostanában, amikor a nemzetközi érintkezések igazán fontos és látványos eseményei csaknem kizárólag az államfői-kormányfői csúcstalálkozásokon (csúcscsúcsdiplomácia) történnek, olyan főszereplőkkel, mint BUSH, PUTYIN, SÁRKÓZY vagy BERLUSCONI, a diplomatakra nem annyira a „hős” vagy a koncepciózus, „nagy formátumú személyiség” inkább a pontos előkészítő és végrehajtó, a rutinos közvetítő szerepe hárul.

A modern diplomácia történetileg még újnak mondható olyan feladatai, mint a „specialista” vagy „menedzser”-tevékenységek továbbra is léteznek és új tartalommal gazdagodnak. A „specialista” ma egyrészt a „szakdiplomata” fogalmi szinonimája, másrészt – külügyi diplomaták esetében – legalább egy-két napirenden szereplő szakterület, pl nemzetközi pénzügyek, klímaváltozás, energiakérdés, biztonságpolitika, proliferáció, migrációs kihívások, elmélyült ismeretét jelenti, beleértve az adott kérdéskör történeti, tudományos, továbbá jogi, eljárási aspektusait.

Változik, gazdagodik a kapcsolati „menedzser” funkció tartalma is. Jelentése korábban arra utalt, hogy a külképviseleti munkatárs nem kizárólag vagy elsősorban, valahol „a valóságtól távolságot tartva”, elegáns munkaszobákban vagy kerti partikon folytat intelligens beszélgetéseket, válogatott partnerekkel, elvont, főként human témákról, hanem proaktívan bekapcsolódik a két ország közötti ügyek gyakorlati megoldásába is, szükség esetén külkereskedelmi partnereket, befektetőket keres, ügyleteket segít lebonyolítani, kiadványt, honlapot szerkeszt, kiállítás felszerelésében, vagy konferencia-terem berendezésében vesz részt stb. A mai többletet ehhez a nyilvánosság tágulása, a közvélemény aktivizálódása, a civil szereplők „behatolása” adja hozzá. Így a mai diplomatának fentiek mellett *közvetítőnek*, *mediátornak* is kell lennie a kétoldalú kapcsolat fejlesztésében érdekelt kormányzati és civil szerve-

1 Idézi: Nicholson, pp. 56.

2 Erről bővebben: Romsics: 42–44. old.

zetek, intézmények, egyének között, *koordinátorként* össze kell hangolnia és célra kell irányítania a kapcsolatépítésben érdekelt tényezők erőfeszítéseit, *lobbistaként* szorgalmaznia kell esetenként „ki kell járnia” országa érdekeinek érvényesülését, *arcuati szakemberként* utat kell találnia a nyilvánossághoz egy reális és meggyőző országkép közvetítése érdekében. E mellett időben érzékelnie kell a változásokat, és tudnia kell kezelni az azokból adódó kihívásokat (*változás-menedzsment*).

(Ezek az újszerű készségek és képességek természetesen nem csupán a diplomáciában nyertek teret, hanem – *mutatis mutandis* – érvényesek más területeken, pl. a nemzetközi üzleti világban is. Nem tekinthetjük véletlennek, hogy vezető diplomatáink közül többen, akik ilyen adottságokkal rendelkeznek, az utóbbi években történt pályaváltásuk során megtalálták helyüket a multinacionális cégek irányító pozícióiban is¹.)

A fenti – a MAGGI-féle klasszikus követelménysornál nem sokkal egyszerűbb, de talán realistább – tevékenységleírás természetesen kihívást jelent a nemzetközi kapcsolati szakemberképzés hazai intézményei, köztünk főiskolánk irányában is. Olyan fiatal szakembereket kell felkészítenünk, akik képesek a hagyományos és új funkciók ellátására. Kapcsolatelméleti, diplomáciatörténeti, nemzetközi jogi, világgazdasági, politikatudományi, kulturális-civilizációs és egyéb elméleti ismereteiken túl alkalmasak a két-, és többoldalú, hivatalos és kötetlen kapcsolatépítésre, eligazodnak a nemzetközi intézmények világában, s a nemzeti közigazgatásban éppúgy, mint a nyilvánosság szerkezetében és a médiában. Kutatásmódszertani ismeretek birtokában képesek a globális és európai folyamatok megértésre és elemzésére. Ismerik a koordináció, közvetítés és lobbizás technikáit. Informatikai felhasználói és szövegszerkesztési alapismereteiken túl képesek az adatbázisok gyors és megbízható kezelésére, honlapok, oldalak szerkesztésére, frissítésére, tömör, lényegre törő, tartalmas PR-szövegek magyar és idegen nyelven történő előállítására, továbbá a digitális munkakultúra és szelektív időbeosztás elsajátítására. Mindehhez felsőfokú, tárgyaló- és kutatóképes, szakmai szintű nyelvtudással rendelkeznek legalább az angoltól (mint globális összekötő nyelvtől) plusz még egy európai világnyelvtől és nyitottak pályájuk során további nyelvek, kultúrák elsajátítására is.

Reményeink szerint a következő akadémiai évtől induló „Nemzetközi Tanulmányok Mesterképzési Szak” alkalmas keretül szolgál e képességek megszerzéséhez, illetve elmélyítéséhez.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- ALTVATER, ELMAR: A racionális világuralom rendje, avagy bűvészinasok versengése. Eszmélet Füzetek, Eszmélet Alapítvány, Bp., 2008. október 1-23. old.
- CHRISTODOULIDES, NIKOS: The Internet and diplomacy, American Diplomacy, <http://www.unc.edu/depts/diplomat/item/2005/0103>
- GALAL, INJY: The History and Future of US Public Diplomacy, Global Media Journal, Volume 4, Issue 7, Fall 2005, pp. 1-13.
- MELISSEN, JAN (ed.): Innovation in Diplomatic Practice, Macmillan, Basingstoke, 2000.

¹ A Manager Magazin 2008. októberi számában Újvári Miklós öt volt magyar diplomáciai misszióvezető sikeres pályamódosítását mutatja be, ismertetve a külügyi karrierjük során, majd az üzleti életben elért eredményeiket.

- NAGY PÉTER: Információs forradalom a diplomáciában. *Külpolitika* 1995.2.sz.
- NAGY PÉTER: Virtuális diplomácia – mítosz, vagy valóság. *Külügyi Szemle* 2002 tavasz, 73-121. old.
- NAGY PÉTER: Ki kormányozza a külpolitikát? *Külügyi Szemle* 2007.4. sz.
- NICHOLSON, SIR HAROLD: *Diplomacy*, Institute for the Study of Diplomacy, Georgetown University, Washington D.C, 1988.
- NYUSZTAY LÁSZLÓ: A diplomácia fejlődésének néhány sajátossága a 20. század második felében. In: NYUSZTAY LÁSZLÓ (szerk.): *Szakdiplomáciai tanulmányok*, BGF KKKF, Bp., 2000. 7-23. old.
- ROMSICS GERGELY: Etika és diplomácia – az államon innen és túl. *Kommentár*, 2006. 3. sz. 36-54. old.
- SENARCIENS, PIERRE DE: *Théories et pratiques des relations internationales depuis la fin de la guerre froide*, *Politique étrangère*, 4/2006.
- TATÁR GYÖRGY: Az információs forradalom hatása a külügyi tevékenységre. *Külpolitika*, 2001. 1-2. sz. 68-76. old.
- ÚJVÁRI MIKLÓS: Diplomataék a szabadpiacon. *Manager Magazin*, 2008. október, 74-78. old.

LÁSZLÓ NYUSZTAY

Some Features of Diplomacy in the Newly Shaping World Order

After the collapse of bipolarity, actors of international relations face new challenges. One of the new tasks is to re-shape the methodology of conflict-handling including diplomacy. New phenomena like globalisation, information and communication revolution on the one hand and new dilemmas of international order vs national sovereignties, unilateralism vs multilateralism on the other, do not leave international relations and institutions untouched. By now, it is an important experience that the changes, however fundamental they might be, do not mean the “end of history”, neither have they led to the “end of diplomacy”. As it is pointed out by many analysts, diplomacy as a branch of public administration, as well as a profession, mission and art seems to survive its “heroic modernity”, the era of bipolarity.

The new developments seem to have made marking impacts on the “6 A-s”: Actors, Agenda, Arena, Architecture, Activities and Abilities of diplomacy. Among these, some researchers stress the effects of supra-national entities that limit the space of sovereign actions of member-states “from above”, or the role of sub-national (regional, sub-regional, local) actors which do the same “from below”. Others emphasise the enlarged international agenda based on the diversified perception of security and the enormous challenge to the Westphalia system represented by emerging “non-state actors” like terrorism, trans-national companies and NGOs.

All these changes make major impacts on the classical “Vienna-functions” of diplomacy: representation, information, relation, negotiation and protection. By the new millennium, professional diplomat is no more a mere combination of “Herald-Sollicitor-Documentator-Observer-Negotiator”, but also a Specialist and Manager whose skills and knowledge cover an ever increasing sphere of “specialised diplomacies” from economic and financial relations up to cultural, sport or environmental diplomacies. New working situations require new abilities and capabilities where the key-words are: special knowledge, pro-active attitude, networking, flexibility and digital working culture. Formation of diplomats in higher education has to be adjusted to the new requirements.

VIGVÁRI ANDRÁS*

FISKÁLIS STABILITÁS. MIT TANULHATUNK AZ EU-TÓL?

A világméretű pénzügyi válság nyilvánvalóan új kérdéseket vet fel és új válaszokat követel számos közgazdasági kérdésben. Már most látható, hogy az eddig uralkodó mainstream közgazdaságtan kormányzati szerepvállalásra vonatkozó álláspontja felülvizsgálatra szorul, de ami ennél sokkal fontosabb, hogy a kormányzati szektor tényleges működése is. Valószínűleg a kormányzat alapvető funkciói (MUSGRAVE és MUSGRAVE 1989) – allokáció, redisztribúció és stabilizáció – cél- és eszközrendszerüket tekintve komoly változásokon fognak átesni. Valószínűsíthető, hogy a mai mainstream által értelmezett kormányzati funkciók a globalizáció előrehaladtával módosulni fognak, illetve módosulóban vannak.

Ezen igények formálják az EU pénzügyi rendszerét is. Előadásomban a globális fejlemények kormányzati szerepvállalásra gyakorolt hatásainak, az EU pénzügyi rendszernek aszimmetriáinak felvillantása után az EU-ban tapasztalható közpénzügyi reformtörkvések Magyarországra vonatkozó tanulságainak összefoglalására teszek kísérletet. Határozott véleményem ugyanis az, hogy a közpolitikai célok helyes kitűzése mellett a pénzügyi menedzsment is jelentős szerepet játszik abban, hogy milyen hatékonyan érvényesülnek a kormányzati funkciók. Ilyen a kormányzati szektor működése is. Magam részéről úgy gondolom (VIGVÁRI 2005 117–124. o.), hogy a közpénzügyi (fiskális) rendszer a következő alapvető funkciókat látja el:

- Forrást teremt a közfeladatok ellátásának biztosításához.
- Forrásallokációt végez a különböző közpolitikai területek és a szolgáltatásokat ellátó gazdasági szereplők között.
- Újraelosztást végez egyfelől a különböző gazdasági szereplőcsoportok, másfelől a kormányzati szintek között.
- Ösztönzi az eredményes és hatékony közfeladat-ellátást és a kormányzati szektor irányításának egyik alapvető eszköze.
- A gazdaságokban jelentkező kockázatok kezelésének eszköze.

1. MÍLYEN KIHÍVÁSOKKAL NÉZ SZEMBE A KORMÁNYZAT A GLOBALIZÁLÓDÓ GAZDASÁGBAN?

Magam részéről megkülönböztetem a „stratégiai koordináló”, a „piactökéletesítő” és a „kockázatkezelő” funkciócsoportokat. Századunkban az első azért tekinthető az állam egyik minimális funkciójának, mert a létező és tovább fejlődő globalizáció

* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, egyetemi docens.

körülményei között az országokat alkalmassá kell tenni arra, hogy egyrészt képesek legyenek megszerezni a belőle származó előnyöket, másrészt pedig arra, hogy elő tudják teremteni a hozzá történő strukturális alkalmazkodással járó elkerülhetetlen költségeket. E funkció véleményünk szerint három mozzanatot foglal magában. Egyfelől a kormányzat aktívan részt vesz az információs aszimmetriák oldásában, a különböző gazdasági szereplők számára információkat biztosít. Másfelől a korábbiaknál jelentősebb szerep jut a versenypolitikának és versenyszabályozásnak¹. Harmadrészt ide tartozik a különböző kormányzati szintek közötti koordináció. A gazdaság térszerkezetének megváltozása, a „tér-idő” összezsugorodása és a technika fejlődése miatt a különböző kormányzati beavatkozások szintjei, színterei megváltoznak. Csökken a hagyományos szuverén szint szerepe és felértékelődik a szub- és a szupranacionális kormányzati szintek szerepe.

A globális versenyben történő helytállás megköveteli, hogy a kormányzati szektor olyan további újszerű gazdasági funkciót is ellásson, amit *piactökéletesítő funkcióként* jellemezhetünk. Az EU-t ért külső gazdasági kihívások (USA, Kína) jelentős kormányzati erőkoncentrációt feltételez. Az USA K+F teljesítményének jelentős részét közvetetten vagy közvetlenül a kormányzati szektor, illetve a jóléti rendszerek generálják². Ebbe – hagyományos terminológiával élve – beleértem tehát az allokációt, a redisztribúciót, amelyek a kollektív javak és a társadalom kohéziójának biztosításával képesek biztosítani a versenyképes tudásalapú társadalom alapfeltételeit.

A kockázatkezelő funkció a stabilizációs funkció globalizációs viszonyok közötti kiterjesztése, amely nem egyszerűen csak a konjunktúraingadozásokból adódó kilengéseket, de a globális pénzügyi rendszerből adódó hatásokat és a növekvő technológiai és környezeti kockázatokat is kezeli. A kormányzati cselekvés döntő szerepet játszik a totális piacként jellemezhető korai globalizáció különböző működési zavarainak kezelésében. Nem nehéz belátni, hogy a ló vontatta kocsik idején a közlekedés adott sebessége különösebb szabályozandó kockázatot nem jelentett. A vasutak, illetve a robbanómotós világában a magasabb sebesség nagyobb kockázatokat jelent, itt már kiterjedt szabályozásra van szükség. A légi közlekedés hangsebességénél gyorsabb világában a hagyományos, kétdimenziós „földhöz ragadt” közlekedés szabályai is elégtelenek. Valami hasonlónak vagyunk tanúi a piacgazdaság fejlődése során. Minél összetettebb a munkamegosztás, minél inkább felgyorsul a gazdaság működése a piac annál inkább veszélyes üzem. (VIGVÁRI 2005a)

Az új funkciókkal új forrásigények is teremthetők. A kormányzati szektor belső menedzsmentreformok miatt végbement teljesítménynövekedése, a szolgáltatások területén az IT-forradalom hatására bekövetkezett termelékenység növekedésnek is köszönhetően, a szükséges tartalékokat képes biztosítani. A bővülő feladatok miatt ezzel együtt világossá válik a költségvetési fegyelem felértékelődése. Ezt az igényt erősíti az a tendencia is, hogy a kormányzati feladatok vertikális megosztásával a fegyelem megsértésének lehetősége erősödik, a folyamatok kontrollálhatósága gyengül. A fegyelem erősítése azért is fontos továbbá, mivel a kormányzati szektor növekvő szerepet játszik a gazdaságokat érő külső sokkok kezelésében, amely számos direkt és feltételes kiadási igénye miatt megfelelő tartalékok birtokában teljesülő flexibilitást feltételez.

1 E funkciók újszerű tárgyalását l. Báger (2006).

2 Elég a katonai megrendelésekre, vagy a világ legdrágább egészségügyi rendszerére gondolni.

2. INTÉZMÉNYI ASZIMMETRIÁK AZ EU PÉNZÜGYI RENDSZERÉBEN

Mint minden rendszer, úgy az EU is különböző ellensúlyokkal, fékekkel képes belső működési egyensúlyát fenntartani. Az EU¹ mindig is, de különösen a kibővítés utáni állapotában mindig is jellemezhető volt belső egyensúlytalanságokkal, intézményi aszimmetriákkal. Pénzügyi vonatkozásban és a kormányzati funkciók szempontjából három ilyet említünk:

1. Az Unió pénzügyi piacai teljesen liberalizáltak, részei a globális pénzügyi piacok rendszerének, miközben a pénzügyi felügyeletet nemzeti szinten működnek csak². E helyzet a világ egészére jellemző, de az EU és különösen az euró-övezet kétségtelenül kedvező lehetőséget biztosítana arra, hogy e feszültség enyhüljön. Az EKB megfelelő szervezeti keretet jelentene egy közösségi szintű pénzügyi felügyeleti intézmény számára.
2. A második aszimmetria a monetáris és fiskális politikai intézményrendszer viszonyára értelmezhető. Míg erős közösségi szintű monetáris szabályozás valósul meg az EKB keretei között, addig közösségi szintű fiskális politika intézményi háttérrel hiányzik. A hagyományos fogalmakat alkalmazva a stabilizációs funkció érvényesítésének kérdéséről van szó. A stabilitáspolitikai kormányzati beavatkozásra sokk esetén van szükség. Ahogy korábban láttuk a stabilizációs funkció szükségességét illetően a közgazdaságtan különböző irányzatai véleménye megoszlik. (BERTHOLD (1993) 470–471. o.) A közös pénz bevezetése azonban e stabilizációs kérdést közvetlen gyakorlati problémaként vetette fel, így az nem megkerülhető. A nemzetek feletti stabilizációs funkció kormányzati eszközökkel történő megoldása egyben az EU föderalista irányú fejlődését eredményezné. A Maastrichti szerződés a minimális megoldást választotta azzal, hogy az európai monetáris hatóságot ruházta fel azzal a lehetőséggel, hogy a valutaövezet számára megfelelő gazdasági stabilitást biztosítson. Az EKB mellett a szerződés fiskális kritériumait továbbéltető stabilitási és növekedési paktum jelenti a másik egységes szabályrendszert. Ezen intézményi megoldások problémája, hogy a monetarista gazdaságfilozófia elvein állva kizárólag a pénzstabilitás biztosítására koncentrálnak működnek. Nem véletlen, hogy az első komolyabb sokk után elkezdődött a stabilitási és növekedési paktum lazítása. Ezek a törekvések önmagukban is világosan jelzik, hogy a gazdaságok működéséhez továbbra is hozzátartozik a kormányzat gazdaságstabilizációs funkciójának hatékony működése. A kibontakozó világméretű pénzügyi válság még inkább aláhúzza ennek szükségességét.

BERTHOLD az optimális valutaövezetek és a fiskális föderalizmus elméleteinek „közös részeként” megfogalmazta azt az állítást, hogy *„a közös valuta előnyei akkor érvényesülnek, ha olyan nemzetgazdaságok tömörülnek valutaunióba, amelyeknek politikai és gazdasági piacai hasonlóan működnek.”* (BERTHOLD (1993) 472. o.) Erre a megközelítésre rímelnék azok a javaslatok, amelyek független nemzeti esetleg szupranacionális keretben működő fiskális hatóságok létrejöttét sürgetik. (BENCZES 2003b) Ez egyben arra a kérdésre is utal, hogy e probléma leegyszerűsíthető-e a Közösségi Költségvetés terjedelmének kérdésére. Valószínűsíthető, hogy itt *döntően* nem mennyiségi kérdéstről van szó, ugyanakkor a közös költségvetés jelenlegi centralizációs hányada nem biztosít megfelelő háttérrel a már említett piactökéletesítő és kockázat-kezelő funkcióhoz. Az EU

¹ Az egyszerűség kedvéért a Maastrichti szerződés előtti állapotra is kiterjesztem az elnevezést.

² A kérdés bővebb elemzését l. Lámfalussy (2008) művében.

pénzügyi intézményrendszerének – benne a közös valuta jövőjének – egyik legfontosabb kérdése, hogy sikerül-e a kormányzati stabilizációs funkciót közösségi szinten biztosítani. A fiskális föderalizmus elmélete azt mondja, hogy föderális államokban gazdasági szempontból indokolt az újraelosztási és stabilizációs funkciót a szövetségi állami szintre vinni.

3. A harmadik aszimmetria a Közösség egészének fiskális rendszerén belül van. Arról van ugyanis szó, hogy a mai fiskális rendszert a nemzetállami „szuverén”¹ költségvetések alkotják. A szupranacionális költségvetés szerény terjedelme és döntően redistributív jellege nem felel meg az új kihívásoknak. A nemzeti és a szub-, illetve szupranacionális költségvetések, fiskális intézmények és szabályok új kombinációja szükséges-e ahhoz, hogy az EU érdemben tudjon reagálni a globalizáció kihívásaira. Az EU intézményrendszere, benne a közösségi költségvetés változásainak egyik mérföldköve az Alkotmányos Szerződés sorsa és a 2007–2013 utáni időszak közösségi költségvetése. A rendszerszemléletű megközelítés alapján bizonyosan állítható, hogy a közösségi költségvetéssel kapcsolatban várható fejlemények szorosan összefüggnek a valutaövezet fejlődésével, annak szabályrendszerével (pl. a maastrichti fiskális kritériumok és az SNP jövőjével) a tagországokon belüli közszektor reformok irányával és mélységével. A kérdés elméleti szempontból úgy vethető fel, hogy a kormányzati funkciók pénzügyi alátámasztása miként oszoljon meg a szupranacionális közösségi, a nemzeti és a szubnacionális költségvetések között. A legegyszerűbbnek látszó kérdés az allokációs funkció. Ebben az esetben a kollektív javak természete és a szubszidiaritás elve eligazítást ad. Már ma is léteznek – de a globalizáció miatt súlyuk nőni fog – szupranacionális kollektív javak. Az EU példáján ezt a schengeni rendszerrel illesztrálhatjuk. A szupranacionális költségvetések működésében a leggyengébb pont a kiadások kontrolljának kérdése. Az EU jelenlegi intézményrendszerén belül a parlament súlya relatíve kicsi, nagyon kevés lényegi kérdéssel foglalkozik. A jelentős pénzforrásokat érintő döntések színhelye a Tanács, illetve a Bizottság. A politológiai irodalom ezt a helyzetet *demokráciadeficitnek* nevezi.

Problémát jelent az EU szubnacionális kormányzati szintjeinek helyzete is. A tagországok igen változatos szubnacionális kormányzati rendszere² egyelőre konvergenciát nem mutat. A strukturális politikák célterületét továbbra is a NUTS 2-es szint jelenti, amely az országok többségében politikai legitimitással nem rendelkezik. Ahogy a tanulmány korábbi részében jeleztük a szubnacionális kormányzatok piactökéletesítésben betöltött szerepe nő. Az azonban figyelemre méltó, hogy 2003-ban, tehát a bővítés finisében és az új tervezési időszakot megelőző elosztási viták előtt megszületett az a közösségi rendelet, amely a NUTS 1 és NUTS 2 szintet megfelelő népességekategóriákhoz kötötte és a NUTS 1 megszünt nemzetállami szint lenni. Nem kizárható az a forgatókönyv, hogy a közösségi költségvetés készítésének egyik jövőbeni újdonsága lesz a NUTS 1 szintre koncentrált fejlesztéspolitiká.

1 Az idézőjelet az indokolja, hogy az euró-övezeti tagországok már a saját törvényes fizetőeszköz kibocsátásáról és ennek fiskális hasznáról lemondtak.

2 Gondoljunk a hazai és az egyesült királysági vagy a skandináv rendszerek eltéréseire.

3. A KÖLTSÉGVETÉSI FEGYELEM INTÉZMÉNYES BIZTOSÍTÁSÁNAK ESZKÖZEI

E keretrendszernek a nemzetközi gyakorlatban alkalmazott két fő pillére a *számszerű fiskális szabályok* és a *fiskális funkciójú független intézmények* létrehozására irányuló törekvések voltak. Ugyanakkor azt gondolom, hogy e két meghatározó mozzanat nem érthető a maga teljességében akkor, ha a költségvetési menedzsment egyéb területein lezajlott „apró” változásokat figyelmen kívül hagyjuk. Ezért a következőkben ezekre is röviden kitérünk.

3.1. Költségvetési szabályok

Az euró-zóna országai által végrehajtott modernizációs (reform) folyamatnak első intézményesített lépése a költségvetési szabály megalkotása volt. A maastrichti konvergencia kritériumok majd a stabilitási és növekedési paktum is felfogható egy nemzetek feletti, az egyes tagországokban is érvényesítendő költségvetési szabálynak. Ezen túlmenően egyes országokban ezt az eszközt nemzetállami, vagy ami szintén gyakori, regionális illetve helyi önkormányzati szinten is alkalmazzák.

A fiskális szabályok tartós fiskális korlátot jelentenek s ezeket valamely összegző fiskális teljesítmény-mutatóban (például egyenleg, költségvetési-eredmény stb. fejeznek ki). A szabályok irányukat, tárgyukat tekintve négyfélék:

- helyi/regionális kormányzati,
- központi kormányzati,
- társadalombiztosítási,
- államháztartási szabályok.

A számszerű szabályoknak három fő típusa van:

- *egyenleg-típusúak*: az összesített, folyó, elsődleges, működési egyenleg vagy a ciklikusan kiigazított strukturális egyenleg;
- *folyó (flow) típusúak*: a különféle kiadási korlátok;
- *állomány (stock) típusúak*: az adósság/GDP rátára vonatkozó célok.

A szabályok jogszabály vagy gyakrabban irányelv, megállapodás formáját öltik a szabályozás tárgyával összefüggésben. Az ország-tapasztalatokat áttekintve megállapítható, hogy nincs összefüggés a szabályok formája és érvényesítésük hatékonysága között. Annál inkább a költségvetés eredményességét illetően. A szabályban foglalt mértékeken kívül e szabályok részét képezhetik – egyebek mellett – a felmentési záradékok és a nem-teljesítés következményei.

Az Unió Közpénzügyek Minősége Munkabizottsága felmérte a tagországokban alkalmazott költségvetési szabályokat az 1990 és 2005 közötti időszakra vonatkozóan. A szabályok száma a vizsgált időszakban megnőtt, jelenleg mintegy 60–70 szabály érvényes az Unió tagországaiban. A szabályok címzettje, irányultsága korábban főleg a helyi/regionális kormányzat volt. Jelentős és növekvő számban vannak szabályok a központi kormányzatra és újabban az államháztartásra és társadalombiztosításra is.¹

Típus szerint a szabályok

- bő 1/3 részben *egyenleg-típusúak* („arany szabály”, zéró vagy egyéb nominális korlát, a GDP %-ában);

¹ Magyarországon a kormány által a Bizottsághoz továbbított információ szerint egyetlen szabály van, mégpedig a helyi önkormányzatok – visszafizető képességükhöz igazított – adósságplafonjára.

- 1/4 részben az *adósságállományra vonatkoznak* (visszafizető képességhez igazított vagy egyéb nominális plafon, korlát a GDP %-ában);
- közel 1/3 részben *kiadás-korlátot jelentenek* (nominális vagy reálérték plafon a mértékre vagy a növekedésre);
- van néhány példa a *bevétel-korlátra* (adókulcs vagy adóteher a GDP %-ában).

Az Európai Unióban hatályos fiskális szabályok számát típus és irányultság szerint az 1. táblázat mutatja. E szerint megállapítható, hogy leggyakoribb a helyi, regionális önkormányzatokra vonatkozó egyenleg- és adósságállomány-szabály, valamint a központi kormányzati kiadásokra vonatkozó szabály. A helyi és a központi szintre vonatkozó szabályok különbségeit a 2. táblázat mutatja be.

Az önmagában érthető, hogy a legkevesebb számszerű szabály vonatkozik a bevételre, de az, hogy ezután az adósságállományra vonatkozó szabályok száma (17) a legalacsonyabb, mindenesetre elgondolkodtató. Az adósságállományra vonatkozó szabályok alacsony száma vélhetően azzal van összefüggésben, hogy az EU országok egy csoportjában az államadósság jelentősen meghaladja a fiskális kritériumokban előírt GDP arányos értéket.

Az irányultság összefügg az ország-típussal (az elemzés szempontjából célszerű ugyanis megkülönböztetni két ország-típust¹, angol szakkifejezéssel: a *delegation* meg a *contract countries*):

- egypárti vagy szoros koalíciós kormányzás esetén a fiskális hatáskör jellemzően egy intézményre van átruházva, delegálva (erős pénzügyminisztérium).
- lazább koalíció esetén jellemző az osztottabb hatáskör és – erősebb parlamenti kontroll mellett – a megállapodásokon alapuló kormányzás.

1. táblázat
Fiskális szabályok az EU-ban

Szabály irányja, típusa → ↓	Államháztartás	Központi kormányzati	Helyi és regionális kormányzatok	Társadalom-biztosítás	Összesen
Egyenleg-típusúak	4*	4	13	2	23
Adósságállományra vonatkozóak	2	3	12	-	17
Kiadásra vonatkozóak	3	10	4	3	20
Bevételre vonatkozóak	2	2	-	2	6
Összesen	11	19	29	7	66

Megjegyzés: Ebből két ország szabálya strukturális (ciklikusan kiigazított) egyenleg.

Mivel a bevételi szabályok jellemzően elvéve fordulnak elő, az elemzésben nem tértek ki ezekre, illetve magát a tényhelyzetet sem elemezték. A többi fiskális szabály hatását három szempont szerint vizsgálták:

¹ Ennek politikai gazdaságtani vonatkozásait l. Györfly (2005).

- életbe léptetés (lényeges módosítás) hatása a szabályban foglalt mutató alakulására;
- a fiskális szabály lefedési köre és hatásossága;
- a fiskális szabály „komolysága” (például rendszeres figyelés, kikényszerítő mechanizmus).

A költségvetési adatok és a körkérdésre adott válaszok alapján az uniós elemzők azt vizsgálták, hogy javult-e a számszerű szabályban foglalt költségvetési teljesítménymutató a szabály életbe léptetését követő 1, 3 vagy 5 év folyamán, azaz a tárgyidőszakban. Az elemzéshez ciklus-korrigált adatokat használtak. Összességében azt lehetett megállapítani, hogy

- az egyenleg a tárgyidőszakokban javult, miközben az egész időszak átlagában érdemben nem változott;
- az összkiadás a tárgyidőszakban erősebben csökkent, mint az egész időszak átlagában.

2. táblázat
Jellemző eltérések a helyi és központi
költségvetés/államháztartás szabályai között

	Helyi/regionális	Központi költségvetés, TB és az államháztartás
Szabály címzettje országátípus szerint	A helyi kormányzatok szabályozása a <i>delegált</i> hatáskör alapján működő országokra jellemző.	A központi költségvetés szabályozása inkább a <i>megállapodások</i> alapján működő országokra jellemző.
Időtáv	Jellemzően éves	Jellemzően többéves
Szabály jogalapja	Jogszabály	Inkább megállapodások
Kikényszerítés ereje, komolysága	Erős; a korrekció jellemzően automatikus.	Gyengébb kötelezés; gyakran nincs előzetes előírás a nemteljesítés esetére.

E hatáselemzés problémája az, hogy a szabályok nagy része helyi, azaz alacsonyabb szintű, mint az államháztartáson kimutatható eredményhatás. E problémán segít az, hogy a szabállyal való lefedettség az Unióban a vizsgált időszakban átlagosan 25%-ról 75%-ra nőtt, ezen belül természetesen nagy szóródással.¹ A hatás-elemzés céljából egy úgynevezett. fiskális szabály-lefedettségi *indexet* definiáltak: ez az államháztartásból lefedett rész/az egész. (Ehhez az egyes országokban a többféle mutatót aggregálni kellett.) Ennek alapján arra a következtetésre jutottak, hogy a lefedettség növekedése javítja az egyenleg-teljesítményt, mérséklődése fordítva, mivel növelően hat a kiadásokra.

A lefedettség hatáselemzésének azonban van egy nem elhanyagolható a problémája, hiányossága, miszerint minden szabályt egyenrangúnak tekint, holott nagyok a különbségek a szabályok „komolyságát” vagy szintjét illetően. Ezen segít a harmadik vizsgálati szempont, a „komolyság-elemzés”, amit öt szempont alapján végeztek el:

- a jogalap erőssége;
- a betartás figyelésének az intézményesülése, rendszeressége;
- a kikényszerítés intézményi alapja;

¹ Magyarországon még az időszak végén is csak 30% a lefedettség, miközben ez az arány az Egyesült Királyságban, Hollandiában és Svédországban 100%.

- a kikényszerítő mechanizmus és szankció előre meghatározottsága, automatizmusa;
- a média-visszhang, illetve -érdeklődés intenzitása.

A felsorolt szempontokra adott válaszokat pontozva tették alkalmassá a statisztikai elemzésre. Ezen az úton minden egyes szabályhoz egy szintetizált „komolysági” indexet rendeltek, amellyel korrigálták (beszorozták) a lefedési indexet. A korrigált indexeket országonként összegezve pontosítható a fiskális szabályok hatáselemzése.¹ Az elemzés alapján megállapítható, hogy a „komolysági” tényező az egyenleg vonatkozásában növeli, a kiadás vonatkozásában pedig tovább csökkenti a korábban említett koefficiens, azaz felerősíti a fiskális szabályok kimutatható, kedvező irányú költségvetési eredmény-hatását. Mindennek alapján a fiskális szabályok megalkotása és működtetése erősíti a fiskális fegyelmet különösen olyan viszonyok között, ha a szabályok az államháztartás nagy részét lefedik, betartásukat erős intézményi háttér, következetes és világos eljárási feltételek garantálják.

3.2. Speciális intézményi megoldások

A költségvetési szabályok megalkotásán túl a szakértők felvetették annak lehetőségét, hogy egy önálló fiskális hatóságot is felállítanak (ez a hazai vitákban is felmerült²).

A *független intézmények* olyan – jellemzően közpénzből finanszírozott – nemzeti testületek, amelyek funkcionálisan függetlenek a kormányzattól, rendszeresen szolgáltatnak a fiskális politikát segítő előrejelzéseket, elemzéseket, értékeléseket, ajánlásokat. Megjelenésük szintén a már említett deficithajlamhoz, annak erősödéséhez kötődött.

A monetáris politika és – a független jegybank analógiájára – elméletben a fiskális politika megvalósítása is elképzelhető olyan módon, hogy az ehhez szükséges hatáskört, közbenső cél-meghatározást egy kormányzattól független intézménybe delegálják; beleértve az egyenleg-cél, adósság-szint és esetleg egyes kiemelt adókulcsok meghatározását is, de kizárva a delegált hatáskörök közül a politikai természetű újraelosztási kérdéseket, funkciókat. Az elméleti lehetőség ellenére nincs arra példa, hogy ilyen intézmény bárhol is működjön. A miértre a függetlenítés feltételeinek vizsgálata adja meg a választ. Az első kritérium, a politika által motivált torzítás veszélye a függetlenítés mellett szól ugyan, de további három előfeltétel – a monetáris politikával ellentétben – a fiskális ügyek esetében kevésbé teljesül.

- Mindenekelőtt konszenzus kellene arról, hogy miben áll az egészséges fiskális politika, mi annak a konkrét tartalma, ám a meghatározandó stabilizációs és fenntartóhatósági követelmény már politikai mérlegelést igényel.
- Az az alapkövetelmény, hogy újraelosztási kérdésben csak választott testület dönthet, lényegében az egyenlegre, illetve az adósságszintre korlátozná a független intézmény hatáskörét.
- A függetlenítés nem okozhat koordinációs zavart a kormányzás más, nem függetlenített funkcióival, mint például a munkaerőpiac befolyásolásában, illetve az ottani folyamatok hatásainak a kezelésében. Ezt a követelményt a fiskális politika – a monetáris politikánál közvetlenebb hatása miatt – aligha képes teljesíteni.

A már említett felmérés feltérképezte az 1990-2005. közötti időszakra a független fiskális hatósági funkcióval felruházott szervezeteket is. A kérdésekre adott válasz

1 Mint említettük, a vizsgálatba bevont több mint 60 szabályban mindössze egyetlen magyar van. Ráadásul a vázolt módon objektívvá tett minősítési módszer ezt az egyetlen szabályt a leggyengébbnek, „legkomolytalanabbnak” minősíti az Unióban alkalmazott összes szabály közül (a legerősebbnek minősítettek az ír, az angol, a svéd és a lengyel szabályok).

2 Olyannyira, hogy 2/3-os törvényjavaslatot is benyújtott 2007-ben a kormány.

szerint az Unióban 23 olyan intézmény létezett 15 tagországban, amely megfelel a fiskális funkciójú független intézmény meghatározásának. Az intézmények általában már régóta fennállnak, s számuk nem nőtt az utóbbi időben. A létező intézmények 2 alaptípusba sorolhatók. Az egyik az úgynevezett pozitív közgazdasági elemző a másik a normatív módon állást fogláló, ajánlattevő intézmények csoportja.

A pozitív közgazdasági elemző intézmények fő funkciójuk reális és óvatos makro-gazdasági előrejelzést adni a költségvetés készítéséhez. További előforduló tevékenységi területük:

- a célok, közbenső célok, fiskális szabályok konzisztencia-vizsgálata;
- a költségvetés végrehajtásának, a fiskális szabályok betartásának figyelése;
- a fenntarthatóság elemzése;
- az intézkedések hatáselemzése.

A felmérés során feldolgozott válaszok alapján az intézmények zöme foglalkozik pozitív közgazdasági elemzéssel, makro-gazdasági és/vagy költségvetési előrejelzéssel. Tíz országban van legalább egy független makro-gazdasági előrejelző intézmény. Közülük egyetlenként a belga intézmény makro-gazdasági előrejelzését kötelező jogilag alapként a költségvetés készítéséhez figyelembe venni.

További két országban – Ausztriában és Hollandiában – nincs ugyan a belgiumihoz hasonló jogi kötelezettség, mindazonáltal a költségvetést független intézmény makro-gazdasági előrejelzésére alapozzák. A kérdőívre adott válaszok alapján 12 intézmény végez költségvetési előrejelzést, közöttük egy német intézmény és a makrogazdasági előrejelzőként már említett holland intézmény. Számos intézmény, kutatóintézet készít költségvetési témájú elemzéseket, de közülük csak két további – az olasz és a görög – intézmény tartózkodik a normatív megközelítéstől.

A válaszok alapján a normatív módon állásfoglaló, ajánlást tevő intézmények csoportjába 15 intézmény tartozik, amelyek három típusba sorolhatók: tanácsadó testületek, független kutatóintézetek és kibővített funkciójú ellenőrző szervezetek. Négy országban működik normatív funkciójú tanácsadó testület. Fiskális politikáról rendszeresen állást fogláló és ajánlást tevő gazdaságkutató intézetre egyetlen példát mutatott ki a kérdőíves vizsgálat¹.

Auditorok, számvevő ellenőrök akkor kerültek be ebbe a csoportba, ha fő funkciójukon túlmenően rendszeresen tesznek normatív tartalmú megállapításokat, ajánlásokat. Függetlenségüket fő funkciójuk garantálja. Jellemzően nem készítenek előrejelzéseket. Hét uniós tagországi intézményt tartozik ebbe a csoportba, ebből kettő érdemel különös figyelmet.²

A már említett európai – holland és belga – példákon túlmenően röviden szólunk kell a független költségvetési intézmény ideáltípusaként számon tartott egyesült államokbeli szervezetről, a Kongresszus Költségvetési Hivataláról. Az intézmény szerepét nem érthetjük meg anélkül, hogy ne utalnánk az elnöki rendszeren alapuló végrehajtó hatalom és a törvényhozás közötti kényes egyensúlyra. Ez azt jelenti, hogy a törvényhozás akár az elnök által beterjesztett költségvetési javaslat figyelmen kívül hagyásával is

1 Az egyes intézmények bővebb leírását l. Báger - Vigvári (2007)

2 Az Egyesült Királyság Nemzeti Számvevőszékének közel tíz éve feladata a költségvetési tervezési háttér-feltételezések megalapozottsági, óvatossági auditja. A kincstár nem köteles megfogadni az audit megállapításait, de a gyakorlatban ezt teszi. A magyar Állami Számvevőszék normatív megállapítást tesz, ha úgy véli túl optimisták egyes bevételi előirányzatok és/vagy fennáll a túlköltekezés veszélye a tervhez képes. Megállapításainak kiindulási alapját a költségvetési terv makro-gazdasági feltételezései képezik.

képes költségvetést alkotni. A hivatal az 1970-es évek első felében végrehajtott költségvetési reformok során jött létre és szakapparátusa lényegében minden költségvetési tervezési funkció végrehajtására képes. Ennek keretében az aktuális elemzésektől kezdve a hosszú távú folyamatokra vonatkozó előrejelzéseken keresztül az aktuális költségvetési évre vonatkozó makroelőrejelzésig és pénzügyi hatásvizsgálatokig szinte minden fontos technikai segítség nyújtására képes. A hivatal párhuzamosan dolgozik a végrehajtó hatalom költségvetési hivatalával, sajátos versenyhelyzet jellemzi működésüket.

Az uniós áttekintés azt mutatja, hogy a független intézmények elősegítik a fiskális feyelmet. Bár a fiskális politikában szóba sem jön a jegybanki függetlenséghez fogható státusz (részterület hatásköri függetlenítésére is alig van példa), megállapítható, hogy

- az előrejelző funkció kormányzattól való „kiszervezése” mérsékli a tendenciózus torzítás veszélyét és ezzel a deficit-hajlamot;
- a választókból becsülhetően a média-érdeklődés elősegíti a hitelességet;
- a szóban lévő intézmények 70 százalékának átlagon felüli szakmai minősítése ugyanakkor elősegíti a hitelességet.

Fontos körülmény, hogy az intézmények hitelessége jellemzően nem a státuson, jogszabályokon alapul, hanem a magas szakmai színvonalon és az átláthatóságon. E feltételek megléte esetén a rossz költségvetési politikának nagy a presztízs-veszteség kockázata a kormányzat számára. Az ok-okozati viszony pontos tisztázása nélkül ugyan, de megfigyelhető az, hogy ahol van független intézmény, ott jobbak, illetve javultak a fiskális mutatók.

Sajátos dilemma, hogy célszerű-e a pozitív és normatív funkciót egy intézménybe vegyíteni. A pozitív funkció szakmailag nyilván segíti a normatívát, de gondoskodni kell a visszahatás kizárásáról. A független intézménynek általában tartózkodni kell a politikai jellegű alternatívákban való döntés befolyásolásától.

További kérdés a független intézmény szerepe a költségvetés-készítési folyamatban. Arra nincs példa, hogy egy független intézménynek – a saját korlátozott mandátuma keretei között – egyetértési joga volna a parlamenti betérjesztés előtt, de a parlamenti meghallgatás és – véleményeltérés esetén – a kormány indoklási kötelezettsége már ebbe az irányba mutató gyakorlat.

A siker fontos feltétele a függetlenség, amit finanszírozási garancia szavatolhat. A státusz nem feltétlen garancia a függetlenségre, de kedvezőtlen politikai körülmények között hasznos lehet a függetlenség jogi biztosítója. A függetlenség ugyanakkor nem korlátozhatja az információhoz való hozzáférést. Fontos, hogy az intézmény mandátumát egyértelműen és világosan határozzák meg.

A speciális intézményes megoldások lezárásaként utalunk arra, hogy fontos és gyakran alkalmazott módszer valamilyen társadalmi szerződést, illetve politikai megállapodást tető alá hozni a fiskális kiigazítás megvalósítása, az SNP elfogadása után a fiskális fegyelem megőrzése érdekében. Ez lehet egyfelől politikai pártok (kormány és ellenzéke) közötti megállapodás, illetve öltheti – különösen a korporatív hagyományokkal rendelkező államokban – a három nagy társadalmi érdekcsoport, a kormányzat, a munkaadók és a munkavállalók közötti paktum formáját is. Sok helyen megkíséreltek élni a fiskális decentralizáció eszközével is, különösen azokban az országokban, amelyekben a föderális berendezkedésnek valamilyen hagyomány van. Több költségvetési feladat lokális szintre delegálása megkönnyíti a költségvetés tervezését, kevesebb lehetőséget hagyva a pazarlásra. Ilyen megoldásokkal találkozunk Ausztriában és Spanyolországban. Ez utóbbi példa jelentősége azért nagy, mert egy hagyományosan unitárius állam regionalizálása után teremtette meg a jelentős fiskális decentralizáció ellenére a fenntarthatóság intézményes kereteit.

3.3. A költségvetés készítés, az információgazdálkodás és az ellenőrzés rendszerének korszerűsítése

Látnunk kell, hogy az új korszerűsítési területekhez a közpénzmenedzsment hagyományos területei is felzárkóztak.

A költségvetési tervezés területén kiemelendő a független előrejelző intézmények, már bemutatott szerepe és a korszerű, teljesítményalapú megoldások növekvő szerepe. Kimutatható az előrejelzés „kiszervezésének” az optimista torzítás elleni hatása, de a költségvetési politikát pozitívan vagy normatívan megközelítő független intézmények általában is kedvezően hatnak a fiskális fegyelemre. A teljesítményalapú (pl. program-költségvetés) tervezési módszerek megfelelő módon kialakított információs rendszerekkel, a számvevőszéki teljesítményellenőrzési vizsgálatok¹ és eljárások előtérbe kerülésével érzékelhető minőségjavulást és/vagy erőforrás megtakarítást eredményeznek.

Az információgazdálkodás (számvitel, statisztika és az ezt támogató IT) területén komoly törekvés tapasztalható a részleges eredményszemléletű könyvvizetés, a költségvetésen és a mérlegén kívüli tételek megjelenítésére². Ez utóbbiak hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a köz- és magánszektor partnerségén alapuló közfeladat-ellátási formák (PPP) transzparensnek lehessenek.

A költségvetési készítési folyamatban fontos szerep jut az elfogadási eljárási szabályoknak. Ide tartoznak az éves és középtávú költségvetési folyamatok szabályai, egyebek mellett például a bevételt csökkentő, illetve a kiadást növelő javaslatok önfelfinanszírozási kötelezettsége vagy az évek közötti átjárás kezelése a költségvetés végrehajtása során.

4. ZÁRÓ MEGJEGYZÉSEK

A hazai közgazdasági gondolkodás és ennek nyomán a gazdaságpolitika hajlamos hinni a „csodafegyverekben”, hajlamos bizonyos megoldások kritikátlan alkalmazására, az adott megoldás eredeti környezeti feltételeinek negligálására. Az utóbbi néhány évben a fenntartható költségvetéssel kapcsolatos koncepciógyártások voltak ilyenek. A politikuskok – érthetően – szeretik a jól kommunikálható, „csodafegyver-szerű” megoldásokat. Nos tudjuk, hogy miként nincsenek csodafegyverek, úgy a fiskális stabilitás sem egyszer, s mindenkorra érvényes megoldásai. A csodadoktorok tanácsainak elfogadása helyett célszerű a nemzetközi tapasztalatok elemzésén alapuló rendszerű megoldásokban gondolkodni.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- ALLEN, R. – TOMMASI, D. (2001): *Managing Public Expenditure. A Reference Book for Transition Countries* OECD Paris.
- BÁGER GUSZTÁV – VIGVÁRI ANDRÁS (2007): *Államreform, közpénzügyi reform. Nemzetközi trendek és hazai kihívások. ÁSZ FEMI tanulmány 2007. április.*
- BALASSONE, F. – FRANCO, D. – ZOTTERI, S. (2004): *Fiscal Rules for Subnational Governments: Lessons from the EMU.* In: KOPITS, G. (2004) (ed.): *Rules-Based Fiscal Policy in Emerging Markets. Background, Analysis and Prospects.* Palgrave, IMF.
- BARR, N. (2009): *A jóléti állam gazdaságtana.* Akadémiai Kiadó.

¹ L. ezekről részletesebben Kovács (szerk.) (2007).

² Részletesebben l. Allen-Tommassi (2001).

- BENCZES ISTVÁN (2003a): Tétlenség vagy reform: releváns nemzetközi magyarázatok hazai viszonyok között. In.: Euró, érvek és ellenérvek. Stratégiai Füzetek. 16.
- BENCZES ISTVÁN (2003b): A stabilitási és növekedési paktum kritikai értékelése. Európai Tükör 3. szám, 59–78. o.
- BOKROS – DETHIER (1998): Public Finance Reform during Transition. The Experience of Hungary. World Bank, Washington.
- European Commission (2004): Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: Building our Common – future – Policy Challenges and Budgetary Means of the Enlarged European Union 2007-2013. COM(2004) 101, Brussels.
- GLEICH, H. (2003): Budget Institutions and Fiscal Performance in Central and Eastern European Countries ECB. Working Papers, 215. <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp212.pdf>
- GYÖRFFY DÓRA (2005): Az intézményi tényezők szerepe az államháztartási hiány alakulásában. Közgazdasági Szemle. 10. szám.
- KOPITS, G. (2004) (ed.): Rules-Based Fiscal Policy in Emerging Markets. Background, Analysis and Prospects. Palgrave, IMF.
- KOVÁCS ÁRPÁD (2006): Competitiveness and Modernisation of Public Finances: Selecting an Action Scenario in Hungary following EU Accession. OECD Journal on Budgeting. Volume 6 – No. 3.
- KOVÁCS ÁRPÁD (szerk.) (2007): Az ellenőrzés rendszere és módszerei. Perfekt.
- LÁMFALUSSY SÁNDOR (2008): Pénzügyi válságok a fejlődő országokban. Akadémiai Kiadó.
- Magyar Köztársaság kormánya (2008): Aktualizált konvergenciaprogram.
- MUSGRAVE, R. A. – MUSGRAVE, P. B. (1989): Public finance in Theory and in Practice, International Edition McGraw-hill Book Company.
- OECD (2004): The Legal Framework for Budget Systems. An International Comparison. OECD Journal on Budgeting, Special Issue Volume IV. No. 3.
- P. KISS GÁBOR – KARÁDI PÉTER – KREKÓ JUDIT (2005): Az euró bevezetésével járó strukturális politikai kihívások: költségvetési politika. MNB Háttér tanulmányok 2005/1.
- P. KISS GÁBOR (2007): Új fiskális intézményi megoldások szimulációja: útlevel vagy fügefalevel. Pénzügyi Szemle 2007. 2. szám.
- ROMHÁNYI BALÁZS (2007): Szempontok és javaslatok a magyar fiskális szabály és intézményrendszer reformjához. Pénzügyi Szemle 2007. 2. szám.
- VIGVÁRI ANDRÁS (2005a): Pénzügyi ellenőrzés – egy funkció több szerepben. In: VIGVÁRI ANDRÁS (szerk.): Pénzügyi ellenőrzés – egy funkció több szerepben. BME Pénzügyi és Számviteli Tanszék, 6–15. o.
- VIGVÁRI ANDRÁS (2005b): Közpénzügyeink. KJK-KERSZÖV Üzleti Kiadó Kft.
- VIGVÁRI ANDRÁS (2006): A közpénzügyi reformok megvalósításának egy lehetséges útja. Pénzügyi Szemle, LI. évfolyam 2. szám, 127–146. oldal.
- VIGVÁRI ANDRÁS (2008): Pénzügy(rendszer)tan. 2. bővített kiadás. Akadémiai Kiadó.

ANDRÁS VIGVÁRI

Fiscal stability. What lessons can Hungary learn?

The paper intends to analyze the new role of the government in globalization, the experience gained by EU countries in fiscal stabilization and to learn lessons from practice of the EU and developed EU countries. The study has three main parts.

In the first part it describes the new emphasis on the role of the government in supporting the economy. Contrary to mainstream approach it introduces new functions like strategic coordination, perfection of operation of the market and risk-handling.

In the second part the paper discusses the asymmetries of the EU's financial system. Firstly, the asymmetry between the globally operating financial market and nationally working financial supervision; secondly, the imbalance between Community level monetary policy and national level fiscal policies; and thirdly, the problem of inadequate realization of the principle of subsidiarity, in other words inadequate redistribution of government functions between levels of the government.

The third part the paper discusses the main directions followed by developed EU countries and EU Common Budget in the field of appropriate fiscal stability. The main trends are the following:

- 1) implementation of fiscal rules;*
- 2) establishment of special institutions for encouraging fiscal discipline, mainly SGP;*
- 3) adaptation of modern budgeting techniques and procedures;*
- 4) improvement of information management (accountancy, statistics, IT-systems) systems;*
- 5) new approaches of control and auditing.*

The conclusion is that the proper handling and management of the impacts of the financial crisis calls for the modernization of public finances both on EU level and in Hungary. It should focus on sustainable and efficient public finance via modernization of public finance management.

DR. BOTOS BALÁZS*

A KÉTARCÚ MAGYAR KÜLKERESKEDELEM

A cím természetesen pontatlan, hiszen külkereskedelmünknek nem két, hanem számtalan arca van. A sokarcúság mellett a változékonyságot is érdemes kiemelni, ugyanis ma már előadásom korábban leadott összefoglalójának azon része sem igaz, amely szerint a külkereskedelemre vonatkozó adatsorok folyamatosan növekvő exportról, ennél lassúbb importnövekedésről illetve javuló külkereskedelmi egyenlegről tanúskodnak. Mindez így volt megközelítőleg az első félév végéig, azóta viszont lassult az exportdinamika és megállt a többlet növekedése. (Lásd például [1], [2].)

Bár kétségtelen, hogy az export lassulása miatt a tavalyi 1,3%-os éves növekedés egyetlen dinamikus eleme került veszélybe, mindebből messzemenő következtetéseket még nem szabad levonni. Ahogyan az előző másfél-két év történéseit kísérő optimizmus is túlzott volt. Előadásom célja éppen az, hogy felhívjam a figyelmet a felszínes értékítéletek veszélyeire és bemutassam a magyar külkereskedelem legfontosabb kockázati tényezőit. Előtte azonban érdemes röviden áttekinteni a nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt helyünket.

KÜLKERESKEDELMÜNK NEMZETKÖZI TÜKÖRBEN

Magyarország a termékek világexportjából és importjából egyaránt 0,6%-kal részesedik, amellyel az országok rangsorában a 37., ill. 33. helyet értük el. Valamivel kisebb részesedésünk a szolgáltatás külkereskedelmet tekintve, ahol az exportban elért 0,5%-os és a 0,4%-os importarány a 35., illetve a 33. helyhez volt elegendő. Ezek 2006. évi adatok, jelentősebb változást 2007 sem hozott [3].

2006-ban az Európai Unióban az egy lakosra jutó külkereskedelmi forgalom 15 000 euró volt. (A legmagasabb értéket, 85 700 eurót, Luxemburg érte el, majd Belgium és Hollandia következik 54 300, illetve 42 800 euróval. A tagállamok közül a legalacsonyabb, alig több mint fejenként 3000 eurónyi árucseré Romániára adódott.) Hazánkban a mutató értéke megközelítette a 12 000 eurót, az uniós átlag 80%-át, amellyel a 17. helyezés könyvelhető el a teljes uniós és a 6. az újonnan csatlakozott országok sorában.

A külkereskedelem tekintetében is igaz, ami a gazdaság számos más vetületén is követelmény, hogy az újonnan csatlakozott országok komoly erőfeszítéseket kell tegyenek az európai átlaghoz való felzárkózás érdekében. Úgy tűnik, hogy ezen a téren a felzárkózás talán gyorsabb lesz, mint más területeken. Ezt igazolja az a rang-

* Zsigmond Király Főiskola, intézetvezető-helyettes, C.Sc.

sor, amely a tagállamokat a külkereskedelmi forgalom 2000 és 2006 közötti növekedése alapján sorolja be. Eszerint a rangsor első 12 helye közül 11 helyen újonnan csatlakozott országok találhatóak, közülük csak Luxemburg tudott beékelődni. A tagállamok közül a leggyorsabb növekedést az exportban Litvánia, az importban Románia érte el, a forgalom (változatlan áron) mindkét ország esetében több mint 2,5-szeresére emelkedett a hat év alatt. A magyar export a kétszeresére, az import az 1,7-szeresére bővült ugyanezen időszak alatt. (Ezzel a rangsor 8., illetőleg 9. helyén vagyunk.)

Az intenzív külgazdasági tevékenység fontos gazdaságpolitikai vonása egy nyitott, világgazdasági integrációba szervesen beépülni kívánó országnak. A nyitottsággal kapcsolatban azonban szeretnék eloszlatni két közkeletű vélekedést.

Az egyik elméleti jellegű és azt mondja: minél nyitottabb egy gazdaság, annál fejlettebb! Az exportnak a GDP-hez viszonyított aránya, amit általában a nyitottság mérésére használnak, véleményem szerint nem a fejlettség fokmérője. A fejlettség a belső piac méretétől, működésétől is függ. Magyarország nyitott gazdaság, de nemcsak azért mert a versenytársaihoz képest nagy az exportja, hanem azért is, mert alulfejlett a belső piac. Egy ellenkező példa: az új EU tagállamok között Szlovénia a legzártabb, pedig általános fejlettségének magas szintje nem vitatható. A fentieket erősíti egy másik mutató is. A kanadai Fraser Intézet szerint térségünkben a külkereskedelem szabadságát illetően Magyarország áll az élen, Szlovénia pedig sereghajtó. Tehát a külkereskedelem nemzetgazdasági súlya és az ország fejlettségének összefüggése ebben a vetületben sem igazolódik [5].

A másik vélekedés, amely nem teljesen pontos, azt mondja, hogy hazánk nyitottsága rendkívüli mértékű. Ezt azonban az adatok cáfolják.

1. táblázat
Export a GDP százalékában (2006) [4]

Belgium	93%	Hollandia	70%	Magyarország	67%
Szlovákia	76%	Csehország	69%		

Látható, hogy a legmagasabb az arány Belgium esetén, amelyet hozzánk hasonló nagyságrendű országok követnek. Hazánk esetében a kivitel mintegy kétharmadát teszi ki a bruttó hazai terméknek, ami magasabb ugyan az EU átlagánál, de nem nevezhető kiugró mértékűnek.

Szólni kell a külkereskedelmi cserearányok alakulásáról is. 2000 és 2006 között ez a mutató kilenc tagállamban javult, tizennyolc esetében viszont romlott. A legnagyobb mértékben Románia cserearánya vált kedvezőbbé, de Bulgáriában és Csehországban is javultak a külkereskedelmi arányok. Hazánkban a hat év alatt 5,5%-kal romlott a mutató értéke, elsősorban az energiahordozók világpiaci árának növekedése miatt.

KÜLKERESKEDELMÜNK KOCKÁZATI TÉNYEZŐI

1) Viszonylagosan alacsony exportvolumen

Amikor az elmúlt időszakban elégedetten rögzítettük exportunk növekedésének dinamikus tendenciáit, kevesebb figyelem fordult az export volumene felé. Pedig tudomásul kell venni, hogy nemcsak a magyar export „szárguldott” az elmúlt években, hanem környezetünkben a legtöbb ország – nálunk nagyobb volumenű exporttal is – 15-20% éves növekedést ért el. Ez a magyar pozíciókat nem erősítette.

Például a nálunk kevésbé nyitott Ausztria 2007-ben 105 milliárd eurót exportált és az idén meg kívánják haladni a 120 milliárdot. Mennyi is volt a magyar export: 68 milliárd! S ehhez még hozzátehetjük, hogy Ausztria 2007-ben az USA-ba és Kínába 30-30%-kal, Japánba 20%-kal növelte exportját.

2) Erősen koncentrált exportpiac

A magyar export piaci struktúrájának elemzése azt mutatja, hogy kivitelünk meglehetősen stabilan koncentrált. Az Európai Unió évek óta a messze legfontosabb piacunk, s 2007-ben a magyar kivitel 79%-a az EU országokban talált vevőre. Legfontosabb partnereink közül is kiemelkedik Németország:

2. táblázat
Legfontosabb EU-partnerek (2007)¹

	Export		Import	
	Mrd EUR	2007/2006 (%)	Mrd EUR	2007/2006 (%)
Németország	19,4	112	18,5	110
Olaszország	3,8	117	3,1	109
Franciaország	3,2	116	3,0	101
Ausztria	3,1	109	4,1	109
EU-15	40,4	112	38,2	110
EU-12 új	13,3	126	9,7	117
Világ összesen	68,4	116	68,8	112

Mindez persze nem magyar sajátosság (s valahol az Unió létrehozásának lényegéből fakad), hiszen a tagállamok külkereskedelmének átlagosan kétharmada az Unión belüli kereskedelem. Ettől persze az a kockázat, hogy például a németországi recesszió lényegesen visszavetheti exportunkat, nem csökken.

Pozitív fejlemény mindenképpen, hogy az utóbbi években az új tagállamok felé irányuló forgalom az átlagosnál gyorsabban nőtt és biztató jel az Oroszországban és Ukrajnában is növekvő magyar piaci részesedés.

3) Szektorális egyenlőtlenség

A kedvező ipari exporttendenciákkal szemben a kép a mezőgazdaságban már korántsem ilyen kedvező. A mezőgazdaság csökkenő nemzetgazdasági részaránya ellenére egyes régiókban igen fontos, gyakran egyetlen megélhetési forrást jelent. Ugyanakkor, amíg a rendszerváltás előtt az agrárimport az import tízszerese volt, az Unióba való belépéskor már csak kétszerese és ma kb. 1,2-szerese. Az exportkülönbség hátterében elvesztett munkahelyek tízezrei vannak. Szakmai értékelések szerint a jó idei terméskilátások ellenére az agrárimport volumene tovább csökkenhet!

4) A magyar tulajdonú exportbázis gyengesége

Véleményem szerint ez a legkomolyabb kockázati tényező, érdemes tehát ezzel kicsit részletesebben is foglalkozni.

¹ Forrás: KSH.

Nézzük először a tényeket! A magyar gazdaság exportjának háromnegyedét külföldi cégek adják. A részarány az utóbbi években fokozatosan tovább nőtt. A 20 legnagyobb exportőr között csak két cég (a MOL és a Richter) van magyar irányítás alatt. Ez a 20 exportőr a kivitel 47%-át adja! Az általuk foglalkoztatott mintegy 80 000 munkavállaló viszont az összes foglalkoztatott nem egészen 3%-a!

Egy konkrét példa talán jól érzékelteti a helyzet ellentmondásosságát. Ha csupán a külkereskedelmi statisztikákat nézzük, azt látjuk, hogy az utóbbi években Magyarország exportja Szaúd-Arábiába látványosan megsokszorozódott. Ráadásul a kivitel zömét fejlett technológiájú termékek, rádiótelefonok jelentik. Azoknak a mobiltelefonoknak az exportjáról van szó, amelyeket a finn Nokia tatabányai gyárában, zömmel import alkatrészekből szerelnek össze. Tehát lényegében nem Magyarország exportál Szaúd-Arábiába, hanem egy globális nagyvállalat egyik telephelyéről szállít az arab piacra. Ezen termék magyar hozzáadott érték tartalma igen szerény, a teljes árbevétel 10%-a alatt marad. Mindebből következik, hogy az elmúlt évek dinamikus exportbővülésének voltak ugyan pozitív hatásai (például létszámbővítés, keresletnövekedés, K+F bővülés stb.), de ennek mértéke messze elmarad attól, ami egy más tulajdonú struktúrában elérhető lett volna.

Az exportbázis gyengeségének másik tényezője a magyar kis- és középvállalkozások alacsony exportképessége. A kkv-k közül 3-5 ezer a rendszeres exportőr, amely cégek a teljes kivitel mindössze 8-10%-át adják, pedig a foglalkoztatottak mintegy kétharmada kkv-nál dolgozik és az új munkahelyek 80%-át is a kis- és közepes vállalkozások hozzák létre. Emellett van a beszállítások révén keletkező közvetett export, amelynek volumene azonban messze elmarad a kívánatostól.

A tárgyalt kockázati tényező tükrében adható válasz arra a kérdésre is, hogy az elmúlt évek sikeres külkereskedelmi folyamatai miért nem tudták dinamizálni a gazdaság egészét? A válasz talán meglepő, de az előbbiektől tükrében aligha vitatható: mert a magyar külkereskedelem lényegében nem része a magyar gazdaságnak! Olyan zárt rendszer, amely elkülönülten működik a magyar gazdaság többi részétől és alapvetően globális cégcsoportok belső kereskedelmét jelenti.

NÉHÁNY ZÁRÓ GONDOLAT

Csökkenhetők-e, s ha igen milyen módon a fenti kockázatok? A válasz nem egyszerű, pedig valamilyen lépések elkerülhetetlenek. Köztudott, 2010 után több multinacionális cég kedvezménye megszűnik. Ha esetleg közülük csak néhány más régióba helyezi át termelését, a jelenleg is törékeny külkereskedelmi mérlegünk össze-roppanhat. Persze a kormány keze is meg van kötve és érdekérvényesítő képessége minden negatív fejlemény után tovább gyengülhet.

Új alapokra kell tehát helyezni egész exportösztönzési, támogatási rendszerünket, nem riadva vissza a kkv-k pozitív diszkriminációjától sem. (Jó példa erre az ITD Hungary által kezdeményezett ASTRA Export Inkubációs Program). Maximális ki kell használni mindazokat a fejlesztési lehetőségeket, amelyek segíthetik az exportvolumen bővítését és az ágazati aránytalanságok csökkentését. A termelő szférának pedig az eddigieknél nagyobb mértékben kell részesednie az uniós forrásokból és banki finanszírozásból. (De nem olyan módon, mint most, amikor a hangzatos deklarációk ellenére a kkv-k a fejlesztési forrásokból mintegy 3%-ban részesednek!) S végül, de nem utolsó sorban a világgazdasági változások igényeit követve, a felsőoktatásban is lépést kell tartani a kihívásokkal.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] Még mindig pörög a magyar export. Napi Gazdaság, 2008. május 7.
- [2] Trendforduló a magyar külkereskedelemben. Világgazdaság, 2008. szeptember 4.
- [3] A világkereskedelmi folyamatok alakulása 2006-ban. Statisztikai tükör, 2007. július 26. KSH.
- [4] HERZOG TAMÁS: Az Európai Unió külkereskedelmi forgalma. Európai Tükör, 2007. december.
- [5] Külkereskedelem: jeles. Világgazdaság, 2008. szeptember 18.

BALÁZS BOTOS

Controversies in Hungarian Foreign Trade

The paper calls attention to the risks inherent in Hungarian foreign trade. After an overview of Hungary's position in the international division of labour, the paper develops its argument from the proposition that Hungarian export has increased dynamically except for the past few months, and the balance of foreign trade has improved, too.

However, these positive tendencies overshadow the fact that there are serious risks inherent in the structural characteristics of our foreign trade. These risk-inducing characteristics include the relatively low export volume, the highly concentrated export market, sectoral disparity, and finally, the vulnerability of the export base of Hungarian-owned companies. This may be one of the reasons why the positive tendencies of Hungarian foreign trade in the past few years have not been able to give a stronger impetus to the growth of the economy as a whole.

RENNER PÉTER*

A MAGYAR KKV-K ÉS NEMZETKÖZIESEDÉSÜK LEHETŐSÉGEI A KÖZEL- ÉS TÁVOL-KELETEN

VÁLLALKOZÁSOK A KÍNAI ÉS ARAB VILÁGBAN

Mint a világ legtöbb országában, Kínában és az arab országokban is a vállalkozások több, mint 99%-a tartozik a kis- és középvállalkozások kategóriájába, és jelentős szerepet töltenek be a foglalkoztatásban, a KKV definíciója viszont más és más az egyes országokban. Ami közös bennük, hogy általában a létszámmal (is) összefügg a meghatározása. *Kínában* szektoronként változnak a KKV-k kategóriái (1. táblázat). A legszembetűnőbb, és az európai méretekhez szokott embereket esetleg megdöbbenhetheti, hogy az építőipar kategóriában a létszámkorlát a középvállalkozások esetén 3000 fő, ami az EU-ban 250 fő! Az iparban és az építőiparban árbevétel és mérlegfőösszeg korlátot is felállítanak vagylagos szemponttal. Érdekes, hogy ezek az értékek kisebbek, mint amit az EU meghatároz (2. táblázat). Az arab országokban országonként változó az érték, és (a vizsgált országokban) csak a létszámtól függ a besorolásuk. *Kuvaitban* a maximum körülbelül(!) tíz főt foglalkoztató vállalkozásokat nevezik KKV-knak. *Egyiptomban* a KKV-n belül a középvállalkozások felső létszámhatára 50 fő, a kisvállalkozásé 14, míg a mikrovállalkozásoké 4. Egyéb megkötés nincs. Talán érdemes itt megjegyezni, hogy *Indiában* a befektetett összegtől (mérlegfőösszeg) függ, hogy melyik vállalkozást nevezzük mikro-, kis-, illetve középvállalkozásnak, és hogy a vállalkozás az iparban (középvállalkozás határa 100 millió rúpia, kb. 150 ezer euró, kisvállalkozásoké 50 millió rúpia, kb. 75 ezer euró, mikrovállalkozásoké pedig 2,5 millió rúpia, kb. 37 400 euró) vagy a szolgáltatásban (középvállalkozás határa 50 millió rúpia, kb. 75 ezer euró, kisvállalkozásoké 20 millió rúpia, kb. 30 ezer euró, mikrovállalkozásoké pedig 1 millió rúpia, kb. 15 000 euró) működik-e. Ezek az értékek jóval kisebbek, mint amit az EU definíciója megad.

Amint láthatjuk, nincs egységes KKV definíció, mindegyik ország a saját viszonyaihoz alakította ki a rendszerét. A „nagy” Kína, ahol sok ember él, de az egy főre eső GDP nem magas, nagy létszámnál húzza meg a határt, viszont az árbevételt – az EU-hoz képest – alacsonyan. Az arab országokban egészen kis létszámhatár van, mivel szinte egyáltalán nincsenek nagy magánvállalatok a kultúrájukból fakadóan. Indiában pedig valószínűleg nincs állandó foglalkoztatás, az árbevétel pedig „nem pontos”, viszont az eszközök értéke megállapítható, így ott ennek alapján állapítják meg a kritériumot.

Mindegyik országban támogatásra tarthatnak számot a kis- és középvállalkozások, hiszen kezdetben jóval nehezebben tudnak megállni a saját lábukon, főként tőkehiány miatt.

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, főiskolai adjunktus.

Kínában a KKV-k segítségét külön törvény szabályozza, amelyik segítséget nyújt a vállalkozás fejlesztésében, a közszolgáltatásban, központi és tartományi pénzügyi támogatást állapít meg adómentesség, illetve adókedvezmény formájában. Ezeket az alacsony jövedelmű és a munka-intenzív vállalkozások vehetik igénybe, amelyek munkahelyeket teremtenek. Ezenkívül az állam segítséget nyújt a hazai és a külföldi piacra jutásban, oktatásban, energiatakarékos technológiák bevezetésénél, innováció és technológia fejlesztéshez, valamint vállalkozás indításhoz is támogatást ad. A központi KKV támogatások mellett helyi tartományi támogatások is rendelkezésre állnak.

2007 júniusában Brüsszelben megtartották az első EU–Kína KKV párbeszédet, ahol az egymás piacára való belépést tárgyalták, és megállapították, hogy az európai vállalkozások legfőbb gondjai a kínai piacon a szellemi tulajdon védelmének hiánya, a törvények különböző értelmezése tartományi szinten, a közbeszerzési eljáráshoz való hozzáférés, az importvámok, a külföldi működő tőke befektetések, a tanúsítás és a vállalatalapítás, míg a kínai KKV-k is az európai piac hozzáféréseinek problémáját emelték ki.¹

Általában a KKV-kal külön szervezet foglalkozik az országokban, Kínában külön minisztériuma van.

1. táblázat
A KKV-k kategóriái Kínában

		Alkalmazot- tak száma (fő)	Árbevétel		Mérlegfőösszeg	
			M CNY	M EUR	M CNY	M EUR
Ipar	Közepes	<2000	<300	<30	<400	<40
	Kis	<300	<30	<3	<40	<4
Építőipar	Közepes	<3000	<300	<30	<400	<40
	Kis	<600	<30	<3	<40	<4
Kiskereske- delem	Közepes	<500	<150	<15		
	Kis	<100	<10	<1		
Nagykeres- kedelem	Közepes	<200	<300	<30		
	Kis	<100	<30	<3		
Közlekedés	Közepes	<3000	<300	<30		
	Kis	<500	<30	<3		
Posta	Közepes	<1000	<300	<30		
	Kis	<400	<30	<3		
Szállás és ellátás	Közepes	<800	<150	<15		
	Kis	<400	<30	<3		

¹ Forrás: <http://www.egovmonitor.com/node/12201>.

2. táblázat
A KKV-k kategóriái az Európai Unióban

	Alkalmazottak száma fő	Árbevétel M EUR	Mérlegfőösszeg M EUR
Közepes	<250	<50	<43
Kis	<50	<10	<10
Mikro	<10	2	2

Kína

Kína vonzza a külföldi vállalkozásokat a „nagy biznissz” reményében, legyen az kicsi vagy nagy. 2008 első félévében 52,39 milliárd dollár külföldi működő tőke érkezett, 45,6%-kal több, mint az előző év első félévében, de Kína is 25,7 milliárd dollár értékben hajtott végre külföldön közvetlen beruházásokat 2008. első felében, jelentősen túlszárnyalva a 2007. évi 18,7 milliárdot¹. De vannak árnyoldalai is a kínai piacnak: a német mérnökkamara (VDI) becslése szerint a Kínában termelő tevékenységet folytató 1600 német vállalat közül körülbelül minden ötödik elhagyja a piacot a dráguló munkaerő és a minőségi problémák miatt.²

Kínában is – a többi országhoz hasonlóan – jelentős számú kisvállalkozás megy tönkre. 2008. első felében 67 ezer volt a számuk, amit a világgazdaság lassulásának tudnak be. Kínában a KKV-k a munkavállalók 75%-át foglalkoztatják, és az új munkahelyek 85%-át a KKV-k adják.

A KKV-K KIALAKULÁSA

1984-ben a Központi Bizottság és az Államtanács ülésén a korábban kommunáknak és termelési brigádoknak nevezett vállalkozás-kezdeményeket átnevezték Települési és Falusi Vállalkozásoknak (TVV), és ettől kezdve „négy kereke” lett a vállalkozástípusoknak a korábbi kettővel szemben: kisvárosi működtette vállalkozás, falu működtette vállalkozás, kollektív vállalkozás és magánvállalkozás. Ez a vállalkozások és a munkások számának, valamint az ipari termelés megnövekedéséhez vezetett. Ezek a vállalkozások jelentős mértékben segítették a vidék iparosodását, és már a teljes kínai gazdaság GDP-jének felét adják, a munkások felét alkalmazzák, és a legnagyobb adófizetővé kezdenek válni. Néhányan ezeket a TVV-eket Kína gazdasági fejlődésének titkos fegyverének nevezik.

A tulajdonforma változatos ezeknél a vállalkozásoknál: köztulajdonú kollektív vállalkozás, amelyeket kisvárosi és falusi kollektív gazdasági szervezetek működtetnek, részvénytőkés kollektív vállalkozások, korlátozott felelősségű vállalkozások, részvénytőkés betéti társaságok, társulások vegyes tulajdonjoggal, közös vállalat külföldi kinaival, ipari és kereskedelmi vállalatok, amelyeket magánszemélyek és magánvállalatok működtetnek.

1980-ig Kínában nem volt magánvállalkozás. A Nemzeti Fejlesztési és Reform Bizottság adatai szerint 1990-re közel 100 ezerre, 2004-re 3,65 millióra nőtt a magán-

1 Forrás: Ministry of Commerce of the People's Republic of China

2 Forrás: MKIK hírlevél.

szektorban működő vállalkozások száma, de más források ezt a számot 13 millióra¹, illetve 39 millióra² teszik.³

Arab országok

Az arab országokban a kis- és mikrovállalkozások tradicionálisan jelen vannak, és általában meghatározóak a gazdaságban. Gondoljunk csak az arab bazárra, a szúkra! Az olaj felfedezése előtt, a XX. század kezdetén a kuvaiti gazdaság a kereskedelmi és kézműipari kis- és mikrovállalkozásokon alapult. Hajóépítés, halászat, gyöngyhalászat jellemezte még a gazdaságát. 1934-ben, amikor felfedezték az olajat, sokan nagy olajvállalkozók lettek, vagy sok kézműves otthagya munkáját, és az állami intézményekhez ment dolgozni, így a kisvállalkozások részesedése a gazdaságban jelentősen lecsökkent, és az állami és nagy ipari és pénzügyi vállalatok vették át a helyüket.

Kuvaitban a magánvállalkozások száma körülbelül 25 000, 11%-uk 10 fő alatti létszámmal működik, 75%-a a magánvállalkozásoknak 50 fő alatti, és 2,1%-uknál foglalkoztatnak több, mint 600 főt, de meg kell jegyezni, hogy a magánszektorban foglalkoztatottaknak csak 5%-a kuvaiti, az állami szektorban viszont eléri a 95%-ot. Ez az állami szektorban elérhető magas fizetésnek és a biztonsági intézkedések miatt van.⁴ Ne felejtjük, hogy a kb. 2,6 millió fős lakosság 50%-a nem kuvaiti!

A kuvaiti 10 fő körüli létszámú vállalkozások 40%-a a kereskedelem, a szállodaiiparban és a vendéglátóiparban van, 33%-uk az építőiparban, a 27%-uk pedig a pénzügyi és egyéb szolgáltatásokban, illetve egyéb iparban dolgozik.

Egyiptomban a nem a mezőgazdaságban működő magánvállalkozások 99,7%-a 50 fő alatti vállalkozás, 92,7%-a pedig kevesebb, mint 5 főt foglalkoztat⁵, így Egyiptomot igazán a kisvállalkozások hazájának tekinthetjük! Az 50 fő alatti, nem a mezőgazdaságban működő vállalkozások foglalkoztatják az alkalmazottak 80%-át, közel 3,5 millió főt (1996. évi adat), és körülbelül 460 ezer főt foglalkoztat ebben a szektorban az 50 főnél nagyobb vállalkozások.

A KKV-K NEMZETKÖZIESEDÉSE

A nemzetközi kutatásokban különös figyelmet fordítanak a külföldi piacokon való megjelenés döntésének vizsgálatára. A külföldi piacra lépéshez szükséges, hogy a vállalkozás innovatív legyen, hiszen új, ismeretlen területre készül, amire fel kell készülnie. Az innovativitáshoz hozzátartozik a szervezet strukturális alkalmazkodóképessége, és a kulturális alkalmazkodóképessége egyaránt. Itt a kulturális alkalmazkodóképesség egyrészt a vállalkozás szervezeti kultúrájának befogadókészségét, másrészt a más kultúrákhoz való alkalmazkodóképességet is értjük.

A vállalkozások nemzetköziesedésének korai kutatásaiban azt találták, hogy a döntés külföldön való megjelenésre egy komplex társadalmi folyamat, amelyet befolyásolnak a vállalat külső és belső társadalmi kapcsolatai is. AHARONI (1966) kutatásaiban több egyéni és szervezeti tulajdonságot is talált, amelyek közül a megfigyelhetőséget és a bizonytalanságot találta kritikus tényezőnek. BUCKLEY és

1 Forrás: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjsj/2006/indexeh.htm>.

2 Forrás: Chinese Bureau's of Statistics.

3 Nem sikerült kideríteni az eltérés okát. Valószínűleg a vállalkozási típusokat (magán, állami) különbözőképpen vették számba, vagy a kkv definíciójából adódó eltérésekből adódhat.

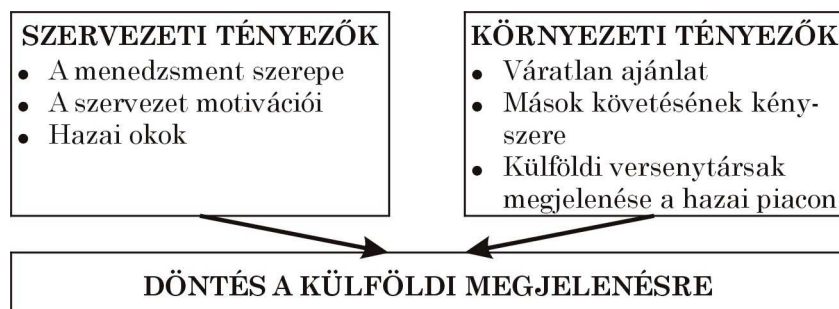
4 Forrás: Al-Saif, W. (2004).

5 Forrás: Profile of M/SMEs in Egypt. Ministry of Foreign Trade. 2003.

GHAURI (1999) a döntési folyamat befolyásolásának azon feltételeit vizsgálta, hogy egy vállalat egy adott piacon milyen módon jelenjen meg.

TAYEB (2000) szerint a döntéshozók céljai és a környezet kényszerítő ereje fontos elemei a döntési folyamatnak. A szervezeten belülről jövő döntéshez hozzájárulnak magának a szervezetnek és a benne dolgozók ambíciói és céljai, például a források, kapacitások és stratégia tekintetében. A környezeti tényezők közül a hazai és a külföldi körülmények játszanak szerepet, mint az adózás, a szabályozók, jogi követelmények, pénzügyi követelmények, az ipar típusa, a vizsgálat költségei és a lehetséges profitelvárások.

Általában az első külföldi piacra történő lépésről szóló döntés speciális: adott országba történő adott megjelenési lehetőségek keresése, nem általános (globális) megjelenési lehetőségek keresése. Ekkor a vállalatnak még nincs ismerete a külföldi megjelenés komplexitásáról, csak egy erős készlettel, elkötelezettség jelentkezik.



1. ábra

A külföldi megjelenést befolyásoló tényezők

A szervezeti tényezők között szerepelnek:

- 1) A menedzsment szerepe
 - Vezetőváltáskor, amikor az új vezető a régi munkahelyén már rendelkezett nemzetközi tapasztalatokkal;
 - A vezetés rendelkezik valamelyik külföldi piac ismeretével,
 - Külföldön élt vagy több nyelvű vezetők („nemzetközi szülők gyermeke”).
- 2) A szervezet motivációi (pl. növekvő árbevétel, gazdaságos üzemlévétel elérése, költségtakarékos gyártás, fejlesztés stb.)
 - *Piac keresés:* profitelőnyök, egyedi termék, szabadalom, bizonyos információk ismeretének kihasználása; a hazai piacon már nem korszerű termékek, technológiák áttelepítése kevésbé fejlett országokba;
 - *Gazdaságosság keresése:* alacsony gyártási költség, magasan képzett munkaerő, specializálódás adott iparágra (Szingapúr: elektronika, Írország: szoftver), jó közlekedési csomópont stb.;
 - *Forráskeresés:* alapanyag (esetleges vertikális integráció);
 - *Recessziós periódus áthidalása:* több országban történő gyártással/értékesítéssel a multinacionális vállalatok át tudják hidalni az egyes országokban bekövetkező kisebb-nagyobb hanyatlásokat (BENETT, 1995).
- 3) Hazai sikerek
 - a termék hazai sikerét látva külföldi sikerekben bízik.

A környezeti tényezők lehetnek:

1) Váratlan ajánlat

Egy váratlan megrendelés külföldről ösztönzőleg hathat a továbbiakban, bár sok esetben ezt először elutasítják. Vizsgálat alá vonják a kockázatokat és a piac felveszőképességét. Néha a piacra lépés megelőzi a vizsgálatokat.

2) Mások követésének kényszere

Manapság a piacok oligopolisztikus tulajdonságokat mutatnak, az árakat és a mennyiségeket a versenyben elfoglalt hely határozza meg. Ha egy vállalat külföldre lép, egy sor másikat indít meg, hiszen ha ezt nem teszi meg, lemarad a versenyben (SCHNITZER et al., 1985). Az „elindító” vállalat lehet

- *versenytárs*: általában a versenytársak egymáson tartják a szemüket, és ha az egyik egy ígéretes piacot talál, bizonyára hamarosan a másik is megjelenik ott;
- *üzleti partner*: ha egy vállalat belép egy külföldi piacra, annak beszállítója vagy más (pl. banki) kapcsolatban lévő partnere is követni fogja (Engwall, 1992);
- *szövetségi partner*: ez főként az autóiipari első beszállítóknál figyelhető meg. Ha az autógyár külföldi piacon egy új gyárat épít, akkor annak az első beszállítói is hamarosan követni fogják, hiszen ők tudják, hogyan és miként lehet a legjobban kiszolgálni a gyárat, közbeékelődve a kisebb beszállítóknak és a gyárnak.

3) Külföldi versenytársak megjelenése a hazai piacon

Külföldi vállalatok, különösen versenytársak megjelenése a hazai piacon szűkítik a lehetőségeket, így kénytelen külföldre „menekülni”. De az is megtörténhet, hogy önbizalma lesz, mivel úgy találja, hogy az ő terméke jobb a versenytársnál, így ő is megjelenhet külföldön. Ez lehet egy harmadik országban vagy a versenytárs piacán is.

Általában a belső és külső tényezők egy kombinációja adja a motivációt arra, hogy a vállalat külföldi piacra lépjen. TROMPENAARS és WOOLLIAMS (2004) felmérései szerint a piacra lépés okai a következők:

- *Gazdaságos üzemléte*: növekvő értékesítéssel javítani lehet a profitlehetőségeken és/vagy az árakat lehet csökkenteni, ezáltal mind a vevő, mind az eladó nyer. Ha a terméket világszerte lehet vásárolni, akkor ezzel nő a kínálat, a választék, de nő a globális verseny is.
- *Felkészülés a globális egységesedésre*: a tradicionális piacokat jelentősen befolyásolja a globális egységesedés. A vállalatok egyre inkább hasonló fejlődési folyamaton mennek keresztül. A nemzeti gazdaságok elvesztik jelentőségüket, így célszerű minél hamarabb felkészülni a globalizációra.
- *Alacsonyabb tranzakciós költségek*: kritikus tömeg elérése, hogy minél hamarabb megtérüljön a befektetés.
- *Alacsonyabb egységköltségek*: ez összefügg a gazdaságos üzemlétevel. Ide lehet venni, hogy a tanulási görbe „elnyúlik”, így a munkaerő a nagyobb mennyiség gyártásával nagyobb termelékenységre tesz szert.
- *Piacnövelés, működési terület kiterjesztése*: termékválaszték és működési terület szélesítése, új módszerek alkalmazása több vásárló elérése érdekében pl. a világháló kihasználásával.
- *Ország- és vállalati imázs növelése*: nemzetközi elismerés kivívása, amit általában az ország is támogat.

JOHANSON és WIEDERSHEIM-PAUL (1975) négy svéd vállalat nemzetközivé válásának folyamatát vizsgálták, és egy fokozatos piacra lépési folyamatot állapítottak meg a „nincs rendszeres export” fázistól a „külföldön való termelés”-ig. Fontos tényező

volt az információáramlás és a kulturális (pszichikai) távolság az adott vállalat és a piac között. Az alapítási folyamatot több országon keresztül vizsgálták egy időszakon keresztül, és a fokozatosságot bizonyítottanak találták. Kezdetben a külföldi piacokról kevés információ áll rendelkezésre, és ez nagy akadálya a piacon történő megjelenésnek. Ahogyan megismerik a piacot, csökken a feltételezett kockázat, úgy nő a nemzetköziesedés igénye és a piachoz való elkötelezettség. Négy fázist állapítottak meg:

- 1) Nincs rendszeres export;
- 2) Export ügynökökön keresztül;
- 3) Kereskedelmi kirendeltség alapítása;
- 4) Külföldön történő termelés.

Ahogyan a fázisokban egyre előre halad a vállalat, egyre több és pontosabb információval rendelkezik az adott piacról, és egyre nagyobb befolyást tud szerezni a piacra. Ez a fokozatos megközelítést alapítási láncnak hívják. Az egyes fázisokat sokszor nehéz elhatárolni, és néha a vállalat „átugrik” egy vagy két fázist az egyes piacokat tekintve.

Itt fontos kiemelni a pszichikai távolság fogalmát, amelybe beletartozik a nyelv, kultúra, politikai rendszer, oktatás színvonala, ipari fejlettség színvonala stb. A pszichikai távolság gyakran megegyezik a földrajzi (fizikai) távolsággal, de vannak kivételek, mint például Nagy-Britannia és Ausztrália esetét, ahol a pszichikai távolság kicsi, míg a fizikai nagy.

MOORE, FERNIE és BURT (2000) vizsgálatukban a divatiparhoz tartozó kiskereskedelmi vállalatok nemzetköziesedésével foglalkoztak, és ők is négy fokozatot tudtak elkülöníteni, és ezek a vállalkozások is fokozatosan hódítják meg a külföldi piacokat. Egyre „merészebben” terjeszkednek, ahogyan megismerik az adott piacot.

BELL (1993) úgy találta, hogy a forráshiány jelentős befolyásoló tényezője a külföldön való megjelenés módjának, illetve terjeszkedésének.

A KKV-k külföldön történő megjelenése leginkább export útján történik, legkevésbé jellemző rájuk a külföldi tőkebefektetés. Talán kivétel ez alól a szlovákiai és román vállalat alapítások, melyek inkább nevezhetők „kedvezőbb lehetőségek”-nek, mint igazi tőkebefektetésnek, így most csak az export lehetőségeit vizsgálom, annak ellenére, hogy 2007-ben újabb rekordot ért el a hazai vállalkozások tőkekihelyezésének mértéke, meghaladta a 3 milliárd eurót (3004 millió euró)¹.

A NEMZETKÖZI MEGJELENÉSI MÓDOK ÉS LEHETŐSÉGEK

Az export és import alakulása

A kisvállalkozások száma az elmúlt években jelentősen megnőtt, míg a középvállalatoké és a nagyvállalatoké csökkent (3. táblázat). A 4. táblázatból kiderül, hogy az export megoszlása a vállalkozások méretéhez viszonyítva az évek során hasonlóan alakul 2002-től, tehát az egy vállalkozásra jutó exportárbevétel aránya romlott a kisvállalkozásokat illetően, míg a nagyvállalatoknál ez az érték javult, azaz az exporthatékonyság a kisvállalkozásoknál romlott, míg a nagyoknál kismértékben javult. Ez valószínűleg egyrészt a nagyvállalkozások koncentrációjának, illetve a kezdő kisvállalkozások exportmotivációja hiányának köszönhető. A 6. táblázatban látható, hogy az egy vállalkozásra jutó export értéke a vállalkozás méretével növekszik, azaz minél nagyobb egy vállalkozás, annál jobban elkötelezett az exportot illetően, aho-

¹ Forrás: ITDH.

gyan ezt várhatjuk. A magyar KKV-k az export 35,6%-át adják (2006). Ezen belül a kisvállalkozások 21,3%-kal, míg a középvállalkozások 14,3%-kal járulnak ehhez hozzá.¹ (A 3. és 6. táblázatban nem jelöltük a 0 és ismeretlen létszámú vállalkozásokat, valószínűleg ezek a vállalkozások jelentéktelen exportteljesítménnyel rendelkeznek, így a számításoknál nem követünk el nagy hibát.)

3. táblázat

A magyar regisztrált vállalkozások számának alakulása. Forrás: KSH

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1-49 fő	314568	331119	350505	361918	675266	849216	851949	890532
50-249 fő	8053	8151	8070	8254	8369	8342	8216	7824
250 fő felett	1472	1440	1407	1375	1352	1343	1310	1271

Nem tartalmazza a 0 és ismeretlen létszámú vállalkozásokat.

4. táblázat

Az export megoszlása a vállalkozások között (%). Forrás: GKM

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1-49 fő	16,7	20,0	21,9	22,1	21,7	21,3
50-249 fő	13,1	15,1	13,7	13,9	13,5	14,3
250 fő felett	70,1	64,8	64,4	64,0	64,7	64,4

5. táblázat

Az egy vállalkozásra jutó exportárbevétel (USD/vállalkozás). Forrás: KSH

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1-49 fő	15 382	19 593	26 024	18 154	15 912	18 515
50-249 fő	490 153	642 482	713 843	921 275	1 007 759	1 288 949
250 fő felett	14 846 596	15 813 891	20 143 253	26 257 387	29 999 997	36 406 156
Magyar export (M USD)	30 498	34 337	43 008	55 469	62 272	74 056

¹ Forrás: GKM.

A külföldön való megjelenést számos intézmény segíti a magyar vállalkozásoknak, mint például az ITDH, a MKIK, az Eximbank, az MFB, a Mehib, és más kereskedelmi bankok is.

Az Eximbank felmérése szerint a hozzájuk érkező, összesen 32 befektetési megkeresés közül 2007-ben 31%-ban Kínába, 24%-ban Romániába és Bulgáriába, 18%-ban Ukrajnába és Oroszországba, 12%-ban más távol-keleti országokba, 12%-ban Nyugat-Európába és az USA-ba, 3%-ban pedig egyéb kelet-európai országba történt. Ezek a megkeresések többnyire kapcsolódtak a politikai és gazdasági küldöttségek látogatásaihoz¹.

6. táblázat

A magyar regisztrált vállalkozások exportjának alakulása 2006-ban. Forrás: KSH

	Regisztrált vállalkozások	Export megoszlása	Export-intenzitás	Export (Mrd USD)	Export /vállalkozás
1-49 fő	851 949	21,3	13,7	15,770	18 515,11
50-249 fő	8 216	14,3	18,0	10,590	1 288 949,37
250 fő felett	1 310	64,4	40,5	47,690	36 406 155,73
Összesen	861 475	100,0	25,4	74,056	85 964,19

Nem tartalmazza a 0 és ismeretlen létszámú vállalkozásokat.

Az ITDH és a MKIK főként kiállításokon való részvétel finanszírozásában, illetve lebonyolításában, üzletember találkozók szervezésében, partnerkeresésben tudnak közreműködni. Ezenkívül az állam is jelentős segítséget nyújt a Kis- és középvállalkozás fejlesztési stratégia (2007-2013) programon belül közvetlen támogatások és pénzügyi eszközök (pl. GVOP, GOP), valamint szolgáltatások (üzleti környezet fejlesztése, vállalkozói infrastruktúra, képzés, oktatás, tanácsadás, információszolgáltatás, menedzsment szolgáltatások) formájában.²

Az ország kiválasztásában jelentős szerepet játszhat, hogy az adott országgal milyen kapcsolatban állunk, van-e diplomáciai kapcsolatunk, van-e kétoldalú megállapodásunk, van-e támogatás az adott országba, régióba. Itt figyelembe kell venni nemcsak a hazai, hanem a célországbeli támogatási lehetőségeket is.

A World Bank minden évben készít felmérést³, hogy adott országban milyen a vállalkozói környezet, amelyben vizsgálja többek között a külföldi vállalkozásokat leginkább érintő tényezőket is: az általános helyzetet (aggregált mutató), a vállalkozás alapításának, az alkalmazottak foglalkoztatásának nehézségét, a befektetők biztonságát, az adófizetést, a külkereskedelem és a szerződés kikényszeríthetőségének nehézségeit. A KKV-k exportlehetőségét főként a külkereskedelem és a szerződés kikényszeríthetőségének mutatószáma valamint az aggregált mutató befolyásolhatja.

Ezek alapján sok arab ország megelőzi Kínát (7. táblázat). Különösen kedvező lehetőségek vannak Bahrein, Katar, az Egyesült Arab Emírátságok és Szaúd-Arábia vonatkozásában. A táblázatban megtalálhatók a legvállalkozóbarátabb országok is, de amint a későbbiekben láthatjuk, ezt a magyar vállalkozók ki is használják!

¹ Forrás: Külgazdasági Kerekasztal előadás, 2008. február 8.

² Forrás: NFGM.

³ Doing Business 2009. www.doingbusiness.org.

7. táblázat
Az országok vállalkozásbarát környezete, 2009. Forrás: World Bank

Ország	Könnyű a vállalkozás	Külkereskedelem	Szerződés kikényszeríthetősége
Algéria	132	118	126
<i>Bahrein</i>	18	21	113
Egyiptom	114	24	151
Egyesült Arab Emírátsok	46	14	145
Irak	152	178	148
Jemen	98	126	41
Jordánia	101	74	128
Katar	37	36	98
Kuvait	52	104	94
Libanon	99	83	118
Marokkó	128	64	112
Omán	57	119	105
<i>Szaúd-Arábia</i>	16	16	137
Szíria	137	111	174
Szudán	147	139	143
Tunézia	73	38	72
Magyarország	41	68	12
Kína	83	48	18
Szingapúr	1	1	14
Hongkong	4	2	1

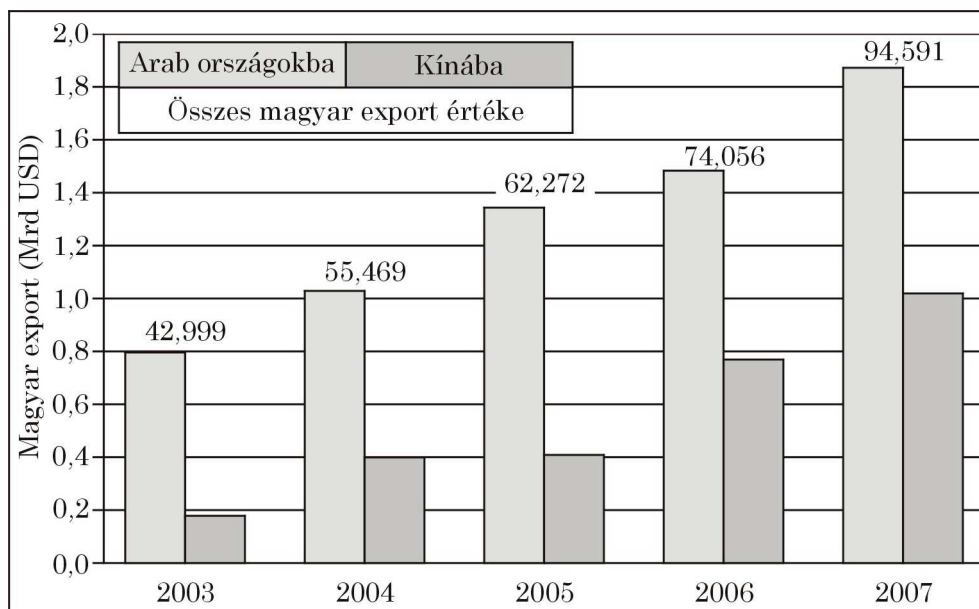
A RÉGIÓK GAZDASÁGA

A kínai piac hatalmas. Területe kétszer akkora (9596 ezer km²), mint Európáé (4325 ezer km²), lakossága pedig majdnem háromszorosa (1,33 milliárd fő, illetve 491 millió fő), viszont a 2007. évi értékeket tekintve vásárlóerő paritáson is Európában az egy főre eső GDP hatszorosa a kínainak (32 300 USD/fő, illetve 5 300 USD/fő). Viszont ha az arab piacot is „egynek” vesszük, akkor területét illetően (11 987 ezer km²) meghaladja Kínáét, viszont népességben alatta marad Európának (491 millió fő). Az egy főre eső GDP vásárlóerő paritáson 7025 USD/fő, tehát 1,3-szerese a kínainak. Ha a magyar kiviteltek tekintjük, 2007-ben az arab országokba majdnem kétszer akkora értékben exportáltunk (1,87 milliárd USD), mint Kínába (1 milliárd USD). (2007-ben az összes exportunk 94,591 milliárd USD-t tett ki, amelynek túlnyomó hányada Európát illette.) Az arab országok importja 2007-ben 447,9 milliárd USD-t tett ki, míg Kínáé 901,3 milliárdot. Azaz az arab országokat tekintve nagyobb az importhányadunk, mint Kína esetében: közel négyszeres különbséget figyelhetünk meg (8. táblázat, 2. ábra).

8. táblázat
Az arab országok és Kína kereskedelme. Forrás: KSH, CIA

Ország	Magyar export 2007-ben (Mrd USD)	Import 2007- ben (Mrd USD)	GDP per capita 2007-ben (PPP, USD/fő)
Algéria	0,061	27,52	6500
Bahrein	0,026	9,86	32100
Egyiptom	0,271	43,43	5500
Egyesült Arab Emírátságok	0,530	101,6	37300
Irak	0,117	24,81	3600
Jemen	0,005	6,74	2300
Jordánia	0,170	12,02	4900
Katar	0,033	19,86	80900
Kuvait	0,077	19,4	39300
Líbia	0,045	10,75	11300
Libanon	0,025	14,47	12300
Marokkó	0,071	27,14	4100
Omán	0,027	11,00	24000
Szaúd-Arábia	0,273	81,17	23200
Szíria	0,058	12,38	4500
Szudán	0,024	7,72	2200
Tunézia	0,052	18,03	7500
Arab országok összesen	1,865	447,90	7025
Kína	1,014	901,30	5300

Természetesen az arab piacot nem lehet egységesnek venni, de ugyanúgy a kínait sem. Ahogyan különböznek az egyes arab országok gazdagságai, ugyanúgy különböznek a kínai tartományoké. Ezt az egy főre jutó GDP-ben mutatkozó különbségek is jól illusztrálják: Jemenben ez 940 USD, Katarban 82000 USD, a pekingi körzetben közel 15000 USD, míg Guizhouban csupán 1600 USD.



2. ábra
Magyar export (Mrd USD)

FELHASZNÁLT ÉS KAPCSOLÓDÓ IRODALOM

- AHARONI, Y. (1966): The Foreign Investment Decision Process. Boston. Mass: Harvard University.
- AL-SAIF, W. (2004): Creation: the experience of Kuwait small projects development company. <http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/2004/Papers%20pdf/o81.pdf> (2008. 09. 19.)
- BELL, J. (1993): The Internationalization of Small Computer Software Firms: a Further Challenge to 'stage' theories. *European Journal of Marketing* 29 (8): 60–75.
- BENETT, R. et al (1995): Hogyan kereskedjünk a nyugattal? Útmutató kelet-európai vállalkozóknak. Kossuth. Budapest.
- BUCKLEY, P., GHAURI, P. (eds) (1999): The Internationalisation of the Firm: A Reader. International Thompson Press. London.
- HALL, CH: Skilling for internationalisation: findings from OECD research on the globalisation of SME's. <http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1995/pdf/24.pdf> (2008.08.30.)
- JOHANSON, J., WIEDERSHEIM-PAUL, E. (1975): The Internalisation of the firm: Four Swedish Cases. *Journal of Management Studies*. October: 305-22.
- KANG, H (2006): China's Township and Village Enterprises. Foreign Languages Press. Beijing.
- MOORE, M., FERNIE, J. (2000) „Brands Without Boundaries” *European Journal of Marketing*. 34(8).
- MORIO, M. (2006): A Kalidoscope of China. China International Press. Beijing.

- Profile of M/SMEs in Egypt. Ministry of Foreign Trade. 2003. http://www.sme.gov.eg/English_publications/MSME_Profile_2003.pdf (2008.08.01.)
- RUTIHINDA: Factors Influencing The Internationalization of Small and Medium Size Enterprises. http://www.cluteinstitute-onlinejournals.com/Programs/Puerto_Rico_2008/Article%20316%20Rutihinda.pdf (2008.08.30.)
- SCHNITZER, M. C., LIEBRENZ, M. I., RUBLIN, K. W. (1985): International Business. South Western Publishing Co. Cincinnati.
- TAYEB, M. (2000): International Business. Pearson Education Limited. Harlow.
- The micro, small and medium enterprises development act, 2006, India
- TROMPENAARS, F., WOOLLIAMS, P. (2004): Marketing Across Cultures. Capston Publishing Ltd. West Sussex.
- GANESHAN WIGNARAJA and DAVID JOINER (2004): Measuring Competitiveness in the World's Smallest Economies: Introducing the SSMECI. http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/WPO60.pdf (2008.09.07.)
- Eximbank a tőkeexport szolgálatában, 2008. <http://nfgm.gov.hu/data/cms1548494/exim.pdf> (2008.09.14.)
- Key Indicators for Asia and the Pacific 2008. http://www.adb.org/Documents/Books/Key_Indicators/2008/pdf/Key-Indicators-2008.pdf (2008.09.07.)
- EuroStat (2008): Key figures on European business with a special feature on the factors of business success. Eurostat Pocketbooks. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-ET-08-001/EN/KS-ET-08-001-EN.PDF (2008.09.07.)

Magyar Gazdaság 2007/4

- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1207830/MG2006Q4.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1207830/MG2006Q4.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1721178/MG2008Q1.pdf>
- http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1393004/del_korea.pdf
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1494924/Egyiptom.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1460929/India.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1460931/Indonezia.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1903831/Iran.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms920815/irorszag.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1494922/Kuvait.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1903830/Malajzia.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1903828/Nigeria.pdf>
- <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1460925/Vietnam.pdf>

- A kis- és középvállalkozások szerepe az exportban. GKM Vállalkozásfinanszírozási Főosztály, 2008. február 5. http://nfgm.gov.hu/data/cms1548566/kkv_szerepe.pdf (2008.08.01.)
- A kis- és középvállalkozások helyzete 2005-2006. http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1913449/kkv_0506.pdf
- Külgazdasági Kerekasztal, 2008. http://www.nfgm.gov.hu/feladataink/kulgazd/kkk/elso_konf.html
- A KKV-k középtávú fejlesztésének irányai és eszközei, 2008. http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1687161/kkvk_kozeptavu.pdf
- KKV-k együttműködésének hazai gyakorlata. Nemzetközi tapasztalatok, 2008. <http://nfgm.gov.hu/data/cms1548499/zeilerj.pdf>

- Emlékeztető a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, valamint a Magyar Külgazdasági Szövetség szervezésében 2008. június 13-án megrendezett Kül-gazdasági Kerekasztal Konferenciasorozat negyedik programjáról. <http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1772267/emlekezteto41.pdf>
- A Strategy for Small- and Medium-Sized Enterprise Development within a National Innovation System The Case of the People's Republic of China, 2008. <http://www.adbi.org/files/2008.09.rpb28.strategy.innovation.system.prc.pdf> (2008.09.19.)
- The People's Republic of China's Small and Medium Enterprise Development Strategies in the Context of a National Innovation System, 2006. <http://www.adbi.org/files/2006.09.dp55.prc.innovation.system.pdf> (2008.09.19.)
- Small & Medium Enterprises Center. http://www.insme.org/documents/Jordan_SMEs_Presentation.pdf (2008.09.19.)
- Enhancing competitiveness for SMEs in the arab countries. http://mpr.ub.uni-muenchen.de/4110/1/MPRA_paper_4110.pdf (2008.09.19.)
- Doing Business 09 Middle East North Africa. http://www.doingbusiness.org/Documents/RegionalReports/DB09_Middle_East_North_Africa.pdf (2008.09.19.)
- Doing Business 2008. http://www.insme.info/documenti/DoingBusiness08_Full_Report.pdf (2008.09.19.)
- Investment Climate Surveys Draft Country Profile Hungary 2005 Survey. <http://www.enterprisesurveys.org/documents/EnterpriseSurveys/Reports/Hungary-2005.pdf> (2008.09.19.)
- The Legal Mechanisms for Small and Medium-sized Enterprises Financing in China, 2002. http://www.adb.org/Documents/Reports/Dev_SME_Fin_System/sme_v3_w.pdf (2008.09.19.)
- The People's Republic of China's Small and Medium Enterprise Development Strategies in the Context of a National Innovation System, 2006. <http://www.adbi.org/files/2006.09.dp55.prc.innovation.system.pdf>

Linkek

Kínai Statisztikai Hivatal.

<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/>

http://ecorigin-china.tdctrade.com/content.aspx?data=CHINA_content_en&contentid=169754&src=CN_LawReg&w_sid=194&w_pid=630&w_nid=9927&w_cid=169754&w_idt=1900-01-01&w_oid=165&w_jid=

Kínai KKV-k statisztikája

<http://statistics.sme.gov.cn/index.htm>

<http://www.sme.gov.cn/web/assembly/action/browsePage.do?channelID=1085017184454>

Amerikai KKV-k

<http://www.sba.gov/>

<http://www.insme.info/page.asp?IDArea=1&page=library&IDSection=101&Section=Reports%20&%20Analysis&IDObjectType=2>

KSH adatok

http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/tab17_03_09i.html#

Arab országok

http://en.wikipedia.org/wiki/Arab_world

Iszlám országok

<http://hu.wikipedia.org/wiki/Iszl%C3%A1m>

PÉTER RENNER

***The Hungarian SME's Internationalization Opportunities
in the Middle-East and Far-East***

In the first chapter you can find information about the types of enterprises (SMEs) in the two areas compared to European ones, and about their support by the government. The second chapter introduces the theoretical background of internationalization: the motives and the processes. The third chapter analyses the SME sector in Hungary, the trade between Hungary and the two regions, how a Hungarian SME can do business with these countries. Finally some facts can show the differences between the two worlds.

KATALIN GULYÁS CSEKŐ*

SPEZIALITÄTEN IM AKKREDITIVRECHT

DIE NATIONALEN AKKREDITIV RECHTE

Wenn das Akkreditiv als beliebtes Zahlungsmittel nicht nur im Außenhandel, sondern auch im Binnenhandel benutzt wird, dann kann man es bemerken, dass die Rechte und Pflichten aller Teilnehmer in einem spezifischen Gesetz präzise festgelegt worden sind.

Die beste Lösung findet man in dem Einheitlichen Handelsgesetzbuch¹ der Vereinigten Staaten. Viele arabische Länder, wie Oman, Kuwait, Iran, Ägypten und die Vereinigten Arabischen Emirate haben ihr spezifisches Akkreditivgesetz – aufgrund der englischen Traditionen von „letter of credit“ in der Region – in den 80-er Jahren auch verabschiedet.

Am 1. Januar 2006 hat das Oberstgericht der Chinesischen Volksrepublik neue Regelungen für die betrügerischen Handlungen des Akkreditiv-Geschäftes ins Leben gerufen, als Antwort für die vermehrte Anzahl der missbräuchlichen Abrufe. Diese Rechtsordnung für Akkreditiv-Debatten kann als Modell für die Gesetzgebung anderer Staaten dienen.

Im Russland hat der Gesetzgeber die Eröffnung und die Inanspruchnahme des Akkreditivs im Rahmen des BGBs geregelt, welche Vorschriften mit den spezifischen Verordnungen der Zentralbank ergänzt worden sind.

Obwohl die Akkreditiv-Regelungen der erwähnten Staaten enorme Ähnlichkeiten aufzeigen, es gibt zahlreichen (kleineren und größeren) Unterschiede von großer Wichtigkeit. Diese Verordnungen – bis auf die Vereinigten Staaten – beschäftigen sich nicht mit den Verantwortungsfragen der Banken, was die Rechtsunsicherheit auf diesem Gebiet verstärkt und das im Instrument latent existierende rechtliche Ungleichgewicht – was in Streitfällen sofort an Licht kommt – stabilisiert.

Die einzelnen nationalen Rechte sind aber darin unfraglich einig, dass das fundamentale Prinzip des Akkreditiv-Geschäftes – nämlich die Unabhängigkeit² von dem unterliegenden Valutaverhältnis – unter allen Umständen bewahrt werden muss, d.h., die feste Zahlungspflicht der Eröffnungsbank muss ohne Zweifel von dem Rechtsgeschäft – für dessen Absicherung das Akkreditiv gestellt wird – getrennt werden.

* Budapester Wirtschaftshochschule Professor-Assistentin.

¹ Uniform Commercial Code UCC Chapter 5. 103-118§.

² Principle of independence.

Das Einheitliche Handelsgesetzbuch der Vereinigten Staaten stellt im Paragraph 5-103 (d) eindeutig fest, dass die aus dem „letter of credit“ stammenden Rechte und Pflichten der Eröffnungsbank gegenüber dem Begünstigten oder irgendwelcher benannten Person von der Existenz, der Erfüllung oder der Nicht-Erfüllung der Verträge – die zwischen der Bank und ihrem Auftraggeber oder zwischen dem Begünstigten und dem Auftraggeber zustande gekommen sind – unabhängig sein müssen. Demzufolge darf der Vertrag, der zwischen dem Begünstigten und der Eröffnungsbank abgewickelt wird, auf keinerlei Art und Weise von dem unterliegenden Valutaverhältnis betroffen sein, oder einen direkten bzw. indirekten Hinweis darauf beinhalten. Der Paragraph 5-106 verstärkt noch einmal die abstrakte Rechtsnatur des „letter of credit“ in einer anderen Anmutung, in dem die Bestimmungen des Akkreditivs ausschließlich gemäß seinen eigenen Bedingungen vollzogen werden können.

Der Stellungnahme der Zentralbank nach, ist das Akkreditiv als ein solches spezifisches Dokument zu betrachten, welches eine Bank (oder ihre Filiale) aufgrund des Auftrages ihres Kunden erstellt, und in dem sie einen Dritten – nämlich den Begünstigten, oder im Spezialfall ihren eigenen Auftraggeber selbst bevollmächtigt um einen Wechsel für einen festen Betrag auf die Bank zu ziehen. Der Wechsel darf in vollem Einklang mit der – von der Eröffnungsbank bestimmten – Voraussetzungen stehen, aber er muss den Namen des zukünftigen Begünstigten nicht benennen (d.h., ein Inhaberwechsel kann erstellt werden). Demzufolge verkörpert ein „letter of credit“ die feste Zahlungspflicht der Eröffnungsbank erstens gegen die Dokumente, und zweitens aufgrund des Wechselrechtes.

Nach dem gültigen Rechtsprechen darf eine Verpflichtung der Bank nur dann als „letter of credit“ qualifiziert werden, wenn sie die folgenden Formalitäten und inhaltlichen Elemente erfasst:

- Das Wort „letter of credit“ wird eindeutig und ohne Zweifel einbegriffen;
- Ein Verfalldatum wird bestimmt oder es erscheint eindeutig vom Text heraus, dass das Instrument für eine befristete Zeit eröffnet worden ist; (d.h., das Verfalldatum ist nicht unbedingt nach dem Kalendertag zu bestimmen;)
- Die Zahlungspflicht ist in einem festen Betrag festgelegt;
- Die Eröffnungsbank oder ihre Filiale kann gegenüber dem Wechsel oder gegenüber den – im Akkreditiv definierten – Dokumente zum Zahlen aufgerufen werden, aber es ist nicht verlangt das jeweilige Rechtsverhältnis zu bezeichnen, welches zur Eröffnung zu Grunde liegt, oder welches aus dem Valutaverhältnis zwischen dem Auftraggeber und dem Begünstigten stammen dürfen;
- Die Zahlungspflicht soll auf einer solchen Vereinbarung zwischen der Eröffnungsbank und ihrem Kunden beruhen, welche eine bedingungslose Ersatzpflicht des Kunden für sämtlichen Zahlungen enthalten soll, die von der Eröffnungsbank im Rahmen des Akkreditiv geleistet werden müssen.

Die arabischen Akkreditiv-Gesetze, die im Allgemeinen die Normen von Kuwait adaptiert haben, stellen vor allem fest, dass die „letter of credit“ (al-í timad almustanadi) Geschäfte einen abstrakten Charakter haben, d.h., die Eröffnungsbank ist von denjenigen Verträge durchaus unabhängig, für die sie ihre Zahlungsverpflichtung verabschiedet worden ist.

Laut dem Beschluss des Obersten Gerichtshofes von Abu Dhabi werden die Rechte des Begünstigten gegenüber der Eröffnungsbank durch irgendwelche Debatte oder Meinungsverschiedenheit, eventuell durch einen Streitfall bezüglich

des kommerziellen Vertrages nicht gefährdet, und die Eröffnungsbank ist und bleibt gezwungen zu zahlen, wenn die eingereichten Dokumente nach ihrer äußeren Aussicht und Aufmachung die festgelegten Bedingungen des Akkreditivs erfüllen.

Trotz der sichtbaren Ähnlichkeiten trägt aber die Beziehung der Eröffnungsbank zu ihrem Kunden keinen Charakter des traditionellen Akkreditiv-Rechtsverhältnisses, d.h., die Bank tritt nicht als Kreditgeber auf und finanziert ihren Kunden nicht auf die gewöhnliche Art und Weise, wie es z.B. in Europa oder in den USA gewohnt und üblich ist.

Diese Beziehung erscheint in drei verschiedenen Formen.

- a) Erstens redet man von einem Rechtsverhältnis, das zwischen der Bank als Verkäufer und ihrem Kunde als Käufer zu Stande kommt. In dieser Situation kriegt sie das Eigentumsrecht der Ware, und überträgt es dem Kunden, d.h., sie verkauft die Ware weite. („Murabaha“)
- b) Zweitens tritt die Bank als Auftraggeberin auf und der Kunde geht vom Anfang an in ihrem Namen vor und schließt als Auftragnehmer den Handelsvertrag zugunsten der Bank ab.
- c) Die dritte Variante liegt dann vor, wenn sich die Bank als Investor ins Geschäft einschließt. („Musharaka“).

Gemäß dem s'haria ist es aber einer Bank verboten eine Summe, welche auch immer über den aktuellen Auftragsbetrag (d.h. Kaufpreis hinaus) zu verlangen, mit besonderem Hinblick auf einen eventuell im Voraus bestimmten Entgelt. Dieses Verbot gilt in seiner generellen Gültigkeit für Vorteile welche auch immer, für solche Nutzen, die der Kreditgeber durch das Darlehen des Geldbetrages für sich selbst sichern dürfte, z. B. „das Recht sich an den Tisch des Schuldners zu setzen oder die Schatten der Wände des Hauses des Schuldners zu genießen.“ Der Darlehensgeber muss nicht nur im Profit, sondern auch in dem eventuellen Verlust des Geschäftes teilen, für welches er das Geld zur Verfügung gestellt hat.

Laut Vorschriften von s'haria ist die Erwirtschaftung des Geldes vom Geld selber unter den Voraussetzungen nur dann akzeptierbar, wenn sie sich an die Produktion anschließt. Das Geld als Herstellungsfaktor darf nur in der Form von Zinsen keine privilegierte Position genießen, sondern es darf nur als ein ex-post Anspruch für die aufgenommenen Risiken in Frage kommen. Die unnötigen Gefahren (gharar), das Glückspiel und die Unkenntnis (jahl) sind auch generell verboten. Nur diejenigen Risiken können akzeptiert werden, die im normalen Geschäftsleben unvermeidbar auftreten können und deshalb als natürliche Elemente des Handels zu betrachten sind. Das Verbot von „jahl“ hat aber ein viel tieferes Wesen, d.h., die Vertragsparteien sind gezwungen, nicht nur die durchzuführenden kommerziellen Transaktionen in Details zu kennen, sondern auch diejenigen Gegenwerte, die als Ergebnis des Geschäftes umgetauscht werden müssen. Im Sinne dieses Verbotes hat die Bank die strenge Pflicht, ihren Kunden vor der Finanzierung – hinsichtlich seiner Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit – zu prüfen. Das Rechtsinstitut von „jahl“ kann auf die Unabhängigkeit des Akkreditivs auch störend oder zerbrechend auswirken, was zur Ablehnung dieses Instrumentes beigetragen haben dürfte.

Die islamische Finanzgemeinschaft hat aber dieses Problem mit der Gestaltung von „murabaha“ gelöst, welches Finanzinstrument heute mehr als 50% der Gesamtfinanzierung beträgt. „Murabaha“ ist – im Grunde genommen – ein einfacher Kredit, den dem Kunden angeboten wird, aber er hat den Vorteil, dass sich seine Vorschriften auf den von s'haria akzeptierter theoretischer Grundssäulen beruhen. Die Bank beauftragt im Rahmen von „murabaha“ den tatsächlichen Käufer

(des zu Grunde liegenden kommerziellen Rechtsverhältnisses, d.h. ihren Kunden) als ihren Agenten mit der Vorbereitung, Verhandlung und mit dem Vertragsabschluß der Handelstransaktion, danach tritt die Bank als Käufer gegenüber dem fremden Verkäufer in Kontakt, und verspricht ihm in ihrem eigenen Namen Zahlung gegen die Dokumenten, die das Eigentumsrecht oder das Verfügungsrecht der Ware verkörpern und zahlt im Prinzip ohne Aufschub, wenn ihr die vorgeschriebenen und in jeder Hinsicht mit der Vorschriften des Akkreditivs in Einklang stehenden Frachtpapiere (insbesondere das Seekonnossement) und die anderen Unterlagen (Qualitätszertifikat, Versicherungsdokumente usw.) in die Hand gelangen. Gleichzeitig schließt die Bank einen Kaufvertrag mit seinem Kunden ab, in dem die Möglichkeit der Zahlung des Gegenwertes der Ware in eingeräumt festgelegten zeitlichen Abständen (Ratenzahlung) dem Kunden ermöglicht wird, oder in dem er nur nach den Ablauf einer bestimmten Frist zu zahlen hat. Als Sicherung für die Nicht-Bezahlung oder für die nicht vertragsmäßige Zahlung behält die Bank das Eigentumsrecht der Handelspapiere. Im Preis, den der Kunde für die Waren bezahlt, wird ein Aufschlag auch einkalkuliert, ein sog. „mark-up“, der in seiner Rechtsnatur den Zinsen ähnelt. Diese Preisdifferenz wird aufgrund der auf den internationalen Finanzmärkten erreichbaren Zinssätze bestimmt.

Die Gefahr besteht darin, dass der Kunde den Vertrag während der Lieferung kündigt oder trotz seines Kaufversprechens die Ware nicht von der Bank übernehmen will, z.B. weil sich die Geschäftssituation in der Zwischenzeit unvorteilhaft geändert hat. In diesen Fällen soll sich der ausländische Verkäufer damit konfrontieren, dass die arabische Eröffnungsbank trotz ihres Zahlungsverprechens gar nichts leistet, d.h., nicht zahlt, obwohl sie ihre Zahlungspflicht innerhalb der sog. Kontrollzeit (in UCP 600 beträgt sie 5 Tage) offiziell anerkennt hat. Es kommt sehr oft vor, dass der Verkäufer monatelang auf das Geld warten muss, bis die Bank endlich einen Handelspartner findet, der bereit ist die Ware zu kaufen. In solchen Fällen bekommt man bei der Erkundigung über das Schicksal des Akkreditivs eine ganz interessante Antwort: „oh, wenn Allah es so will...“ Trotz der oben geschriebenen Risiken ist es festzustellen, dass die islamischen Banken im Allgemeinen zuverlässige Partner sind, so dass die Probleme der künftigen Nicht-Bezahlung im originellen Interesse des Kunden gesucht werden sollen.

Die sog. Zahlungsdokumente müssen laut gesetzlicher Vorschriften der islamischen Staaten schon in dem Vertrag bestimmt werden, der zwischen der Eröffnungsbank und ihrem Auftraggeber abzuschließen ist.

Im Gegensatz zu den Normen von UCP wird aber die Zahlungspflicht der Bank nur im Falle eines eindeutig als unwiderruflich erklärten Akkreditivs unfraglich sicher, weil der Grundfall in der islamischen Finanzwelt das widerrufbare „letter of credit“ ist.

Im Einklang mit der englischen Tradition (das Akkreditivgeschäft wurde zuerst von den Filialen der englischen Banken auf den Markt eingeführt) befinden sich im Gesetz solche typischen Ausdrücke, die einen englischen Ursprung haben, z. B. ist neben der Rechtsposition des Begünstigten die Person von „holder in due course“¹ auch bekannt, die ihre Rechte aus einem akzeptierten Wechsel ableitet, und

¹ Dieses Wort bezeichnet in seinem originellen Sinne den Inhaber des eigenen Wechsels der Eröffnungsbank, der einen abtrennbaren Teil des traditionellen Akkreditivs als Zahlungsverprechens bildete. Bei der Übertragung bzw. Bei der Diskontierung dieses Wechsels konnte sich der Verkäufer sofort mit einer freilich ausgewählten Bank finanziert werden. Das Wort „negotiation“ bezieht sich auf die Übertragung (bzw. Über den Kauf) des eigenen Wechsels.

deswegen eine rechtlich vollkommene rechtliche Unterstützung gegenüber Dritten und deren Ansprüchen genießen kann. Wenn ein widerrufliches Akkreditiv eröffnet würde, dann käme nach der Hauptregel keine Zahlungspflicht an der Seite der Eröffnungsbank zustande und demzufolge wäre die Bank zu jeder Zeit berechtigt die Bedingungen – nach ihrem eigenen Willen oder im Auftrag ihres Kunden – des Akkreditivs zu verändern oder zu löschen, ohne vorherige Benachrichtigung des Begünstigten. Es gibt zwei Voraussetzungen, die aber unbedingt erfüllt werden müssen: die Eröffnungsbank soll nämlich in gutem Wille („in good faith“) und zu rechten Zeit („reasonable time“) diesbezügliche Vorkehrungen treffen.

In der Russischen Föderation beschäftigt sich das Bürgerliche Gesetzbuch mit den Bedingungen eines Akkreditivgeschäftes¹.

In dem russischen Gesetz werden zwei beteiligte Banken, erstens die Eröffnungsbank, zweitens die sog. Exekutivebank benannt, deren Aufgabe den Normen von UCP 600² nicht in vollem Maße entsprechen.

Laut den gesetzlichen Vorschriften wird die Eröffnungsbank verpflichtet, den Betrag des Akkreditivs unverzüglich auf das Konto der Exekutivebank zu überweisen, wenn es sich um ein „gedecktes“ Akkreditiv handelt („covered letter of credit“).

Würde aber ein Akkreditiv ohne finanzielle Abdeckung eröffnet, dann bekommt die Exekutivebank das Recht den benötigten Betrag vom „vostro“ Konto³ der Eröffnungsbank sofort abzurufen.

Das Gesetz kennt und anerkennt das widerrufliche Akkreditiv, welches die Eröffnungsbank berechtigt zum jeweiligen Löschen oder zur jeweiligen Änderung ihres Zahlungsvernehmens. Obwohl es eindeutig bestätigt ist, dass die Bank nur gegen diejenigen Dokumente zu bezahlen hat, die in ihrer äußerlichen Aufmachung die Erfordernisse des Akkreditivs reibungslos erfüllen, das fundamentale Prinzip der Abstraktheit – d.h., die Unabhängigkeit von dem unterliegenden Valutaverhältnis – ist aber nicht ausgesprochen worden. Die Exekutivebank verfügt aber über eine breitere Handlungsmacht, weil es ihr gestattet ist, das Akkreditiv in ihrem eigenen Namen abzuschließen, wenn die folgenden Voraussetzungen vorliegen:

- Der Akkreditiv-Vertrag ist schon abgelaufen;
- In der Gültigkeitszeit (bevor dem Verfalldatum) stimmte der Begünstigte dem Löschen zu oder das Akkreditiv selber ermöglicht das Abbrechen der Zahlung;
- Wenn der Auftraggeber das Löschen verlangt, vorausgesetzt dass das Akkreditiv dafür die Möglichkeit sichert.

Wenn die Exekutivebank den Bescheid über die Beendigung gibt, wird sie verpflichtet die Eröffnungsbank ohne Verzug über ihre Entscheidung zu informieren. Im Unterschied zu den Normen von UCP bekommt die Exekutivebank das Recht, über die im Akkreditiv verkörperte Zahlungspflicht selbst zu entscheiden.

Während der Durchstudierung der Einheitlichen Normen von UCP ist es aber klar geworden, dass Fragen von großer rechtlicher Bedeutung nicht erwähnt wurden. Diese sind:

¹ Paragraph 867-739.

² Die Aufgaben und Rechten der sog. „nominated bank“.

³ Das Konto, das von der Exekutivebank zu Gunsten der Eröffnungsbank geführt ist.

- Welche Rechte hat die Eröffnungsbank, wenn die eingereichten Dokumente verfälscht worden sind, aber in ihrer äußerlichen Aufmachung als „originale und richtige“ Unterlagen erscheinen?
- Welche Rechte hat die Eröffnungsbank im Falle eines vermutbaren Betruges an der Seite des Begünstigten (z.B. im Zusammenspiel mit dem Kunden der Bank)?
- Welche Gewährleistungspflichten hat der Begünstigte?

Die rechtliche Stellungnahme im Akkreditivbetrug wurde zuerst im Fall von *Sztejn v. Henry Schroeder Banking Co.* festgelegt. Die exakten gesetzlichen Möglichkeiten und die Schritte eines gerichtlichen Verfahrens für betrügerische Ereignisse¹ waren in den Vereinigten Staaten präzise ausgearbeitet, und zusammengefasst.

Diese Vorschriften spiegeln in den neuen chinesischen Rechtlinien für Debatten bezüglich des „letter of credit“ Geschäftes in großem Umfang wider. In den letzten Jahren konnte man die immer steigende Anzahl der Zurückweisung der Zahlungspflicht ohne richtigen Rechtsgrund (jährlich mehr als 1000) bei den chinesischen Banken bemerken. Wegen dieses Phänomens ist die Gefahr geraten, dass die internationale Handels-, und Finanzgemeinde ihr Vertrauen auf die Rechtssicherheit von China verlieren wird.

Die chinesische Verordnung vor Allem bestätigt, dass das eröffnete Akkreditiv von dem Grundgeschäft in jeder Hinsicht unabhängig ist, demzufolge muss das zuständige Gericht diejenige Klage abweisen, die sich auf irgendwelche Konditionen des Akkreditivs beziehen.

Das zuständige Gericht ist verpflichtet die in Frage gestellten Dokumente während der Gerichtsverhandlung aufgrund der relevanten internationalen Normen und laut der vereinbarten Bedingungen der Parteien zu untersuchen. Das Gericht ist aber nicht verpflichtet die Nichtübereinstimmung („discrepancy“) zu bestätigen, und demzufolge die Eröffnungsbank von ihrer Zahlungspflicht zu befreien, wenn die eingereichten Dokumente miteinander nicht in vollkommenen Einklang stehen, aber es gibt darunter keinen erheblichen Unterschied. (z.B. nur ein Buchstabenfehler).

Im Gegensatz wird aber das Gericht gezwungen die Tatsache eines Akkreditiv-Betruges festzustellen, wenn die folgenden Voraussetzungen vorliegen:

- Der Begünstigte hat die Dokumente gefälscht;
- Der Begünstigte hat solche Dokumente eingereicht, die verfälschte Informationen und Daten beinhalten;
- Der Begünstigte hat die Lieferung der Waren in böser Absicht zurückgewiesen, oder er hat in böser Absicht wertlose Waren geliefert; (Hiermit soll man aber die Frage aufstellen, was die Wertlosigkeit tatsächlich bedeutet z.B. im Falle einer radikalen Preissinkung auf dem Markt.)
- Es gibt keinen annehmbaren Rechtsgrund für den Abruf;
- Solche Bedingungen liegen vor, welche auf die Existenz eines Akkreditiv-Betruges hinweisen.

Nicht die Eröffnungsbank, sondern auch der Auftraggeber selber oder irgendwelcher Dritter darf das Recht ausüben einen Klageprozess für die Aufhebung der Zahlungspflicht zu eröffnen, wenn man das Vorliegen der obengeschriebenen Umstände vermuten kann, die zu nicht reparierbaren Schäden führen werden können.

¹ Das Rechtsinstitut für „injunction“.

Obwohl eine eindeutige Tatsache eines Akkreditiv-Betruges vorliegt, wird aber das Gericht trotzdem nicht berechtigt einen endgültigen Bescheid für das Löschen der Zahlungspflicht zu treffen, wenn:

- Eine von der Eröffnungsbank benannte oder beauftragte Person in gutem Glauben und laut den Vorschriften der Eröffnungsbank eine Zahlung schon geleistet hat;
- Die Eröffnungsbank selber oder von ihr beauftragte und benannte Person den Wechsel – welcher im Akkreditiv erstellt worden ist – schon honoriert hat;
- Die Bestätigende Bank in gutem Glauben die Summe des Akkreditivs dem Begünstigten schon herausbezahlt hat;
- Die „Negotiating“ Bank in gutem Glauben einen angemessenen Wert für die Dokumente schon bezahlt hat.

Gegen den Bescheid des Gerichtes kann eine Berufung eingelegt werden. Das Gericht der höheren Instanz muss sein Urteil innerhalb von 14 Tagen mit endgültiger Wirkung verabschieden.

Am 1. Februar 2008 ist *die revidierte Regelung (71§)* des Gesetzes für Finanzinstitutionen in *Mexico* in Kraft getreten, welche die Anwendbarkeit der Einheitlichen Normen von UCP 600 und ISP 98 akzeptiert hat. Die neue Verordnung hat auch die Möglichkeit der einstweiligen Verfügung rechtlich anerkannt, und sie hat unter anderem das Folgende bestätigt: das „letter of credit“ gilt als ein Vertrag [zwischen dem Begünstigten und der Bank], demzufolge die daraus stammenden Rechte und Pflichten nur mit der vorherigen Zustimmung der Eröffnungsbank (oder der Bestätigenden Bank) in Form eines Zessionsvertrages übertragen werden dürfen. Mit besonderer Hinsicht auf die Tatsache, dass ein „letter of credit“ kein Wertpapier ist, sondern nur ein Vertrag zu betrachten ist, darf dieses Instrument – insbesondere das „standby L/C“ – nicht transferiert werden. (Die Übertragbarkeit ist verboten.)

Ausschließlich in den USA befinden sich Bestimmungen für die Gewährleistungspflicht der beteiligten Parteien. Laut den amerikanischen Regelungen ist es vor Allem festzustellen, dass die Bank nach der Erfüllung der Abrufung des Begünstigten (d.h. nach der Bezahlung der Akkreditivsumme) berechtigt wird um eine sofortige Zahlung von ihrem eigenen Kunden (von dem Auftraggeber) zu verlangen.¹

Der Begünstigte wird gleichzeitig verpflichtet Folgendes zu gewährleisten:

- Die Abrufung war gesetzmäßig und das Rechtsverhältnis zwischen dem Begünstigten (Verkäufer) und dem Auftraggeber (Käufer) auf keinerlei Weise verletzt worden ist;
- Die von der Bank übernommenen Dokumente sind frei von jeweiligen Ansprüchen eines Dritten frei;
- Es gibt keinen Betrug in der Abrufung;
- Die eingereichten Dokumente wurden nicht gefälscht oder beinhalten keine falschen Daten. Der Rechtsgrund dieser Pflicht liegt dabei, dass sich die Gewährleistungspflicht des Begünstigten auf die Gänze der kommerziellen Transaktionen (nicht nur auf die Urkunden selber) erstrecken soll. Demzufolge darf sich die Gewährleistungspflicht nicht nur auf die äußere Aufmachung der

¹ Aufgrund des sog. „Contract of Reimbursement“.

Dokumente beschränken, sondern selbstverständlich gilt sie auch für die inhaltliche Wahrheit und fachliche Korrektheit.

Der offizielle Kommentar des diesbezüglichen Paragraphen UCC 5-110 bestätigt, dass der Begünstigte nicht nur das gewährleisten soll, dass die eingereichten Dokumente beglaubigt, und authentisch sind, sondern er soll vollkommene Verantwortung für jeweilige Tätigkeiten übernehmen, die im Sinne des unterliegenden Vertrages für eine rechtmäßige Inanspruchnahme des Akkreditivs von ihm zu erwarten sind (ausgesprochen oder schweigend).

Diese Rechtsmeinung hat zur Folge, dass die speziellen Bedingungen für eine Zahlungsverweigerung in der rechtlichen Form einer einstweiligen Verfügung (injunction) bestimmt werden sollen. Die Rechtsansicht – geprägt im Paragraphen von UCC 5-117- kann als Model für die Übertragung der Rechte des Begünstigten genommen werden, wenn die Bank die Akkreditivsumme schon ausbezahlt hat.

In diesem Fall erhält sie nach dem Absatz A) des Paragraphen von 5-117 die folgenden Befugnisse: „...sie wird die Position des zweiten Schuldners des unterliegenden Valutaverhältnisses kriegen und sie bekommt sämtliche Rechte, die der Auftraggeber gegenüber dem Begünstigten hat, und auch diejenige, über die der Begünstigte gegenüber dem Auftraggeber verfügt.“

Diese Regelung sichert der Bank die Möglichkeit eines selbständigen Rechtsverfahrens in ihrem eigenen Namen gegenüber dem Auftraggeber, wenn er die Forderung der Bank nicht begleichen will oder kann, oder wenn er die Rechtmäßigkeit der Bezahlung in Frage stellt.

Gemäß dem Absatz B) des Paragraphen 5-117, wenn der Auftraggeber die Forderung der Bank schon befriedigt hat, dann tritt er an die Stelle der Bank, d.h., er erhält sämtliche, aus den Dokumenten stammenden Rechte gegenüber dem Begünstigten.

Die Rechtsposition der Bank im Falle eines vertragswidrigen Vorgehens ist auch zu analysieren (d.h., wenn sie ihren vertraglichen Pflichten mit böser Absicht oder mit Unterlassung verletzt) um die Chancen des Begünstigten für den Erhalten der Akkreditivsumme einschätzen zu können.

Das Paragraph UCC 5-111 beschäftigt sich mit dem Rechtsmittel, das der Begünstigte ergreifen kann, besagt das Folgende: „Wenn die Eröffnungsbank ihre aus dem „letter of credit“ stammende Zahlungspflicht vor der Verfallzeit rechtswidrig zurückweisen würde, bekommt der Begünstigte oder sein Nachfolger das Recht nicht nur den Akkreditivbetrag, sondern auch die vorsehbaren – aber keine Konsequenz – Schäden zu verlangen, die aus der Nicht-Bezahlung entstehen. Der Begünstigte ist nicht daran gezwungen, solchen Maßnahmen zu ergreifen, welche die Vermeidung oder Verminderung dieser Schäden ermöglichen können, wenn aber er so tut, dann muss seine Forderung gegenüber der Bank mit der gesparten Anteil reduziert werden.“

Gleichzeitig steht auch eine klar definierte Schadenersatzpflicht an der Seite der Bank gegenüber ihrem Auftraggeber, wenn sie ihr Zahlungsversprechen rechtswidrig ausübt, und demzufolge die Regelungen des Auftrages verletzt. Die Größe der zu bezahlenden Schäden soll aufgrund der allgemeinen Bestimmungen des Einheitlichen Handelsgesetzbuches beurteilt werden.

Im Gegensatz seines Namens ist das „*standby letter of credit*“ kein Zahlungsmittel. Es ist ein ganz spezifisches persönliches Sicherungsmittel, eine in den USA erfundene, danach von ICC geregelte Bankgarantie.

Zunächst scheint es zweckmäßig dieses Instrument aufgrund der Definitionen der Finanzbehörden¹ der Vereinigten Staaten vom Akkreditiv zu unterscheiden.

Die Zentralbank von USA leitet die Eigenschaften des „standby L/C“ von den charakteristischen Merkmalen des „commercial letter of credit“ ab, und danach definiert sie diejenigen spezifischen Elemente, die allein das „standby L/C“ bezeichnen.

Demzufolge ist das „standby L/C“ als eine solche Vereinbarung zu behandeln, in der sich die feste Zahlungsverpflichtung einer (sowohl der juristischen als auch der natürlichen) Person gegenüber dem Begünstigten verkörpert, vorausgesetzt, dass der Auftraggeber des Ausstellers seine Pflichten nicht vertragsmäßig erfüllt. Aufgrund des „standby L/C“ Vertrages wird der Aussteller – zumeist die Eröffnungsbank – als Bürge gegenüber dem Begünstigten verpflichtet zu gewährleisten. Das Grundgeschäft kann den Hauptschuldner für Zahlung des Kaufpreises, für Warenlieferung, für rechtzeitige und mangelfreie Übergabe eines Bauwerkes, für Emission einer Obligation oder für die Befreiung eines See-Konnossements obliegen.

Laut der Definition von FDIC ist das „standby L/C“ ein solcher Vertrag, welcher für die Erfüllung der folgenden Zwecken abgewickelt wird:

- Die Zurückzahlung des Darlehens, welches vom Auftraggebers aufgenommen wurde; (d.h., vom Schuldner des Grundgeschäftes;) Diese Konstruktion ähnelt sich der Zahlungsgarantien europäischer Art;
- Die Zurückzahlung der vom Hauptschuldner dem Begünstigten geleisteten Anzahlung; Diese Konstruktion hat den gleichen Charakter der europäischen Anzahlungsgarantien;
- Die Zahlung für die Schuld irgendwelcher Art;
- Die Zahlung für die Nicht- oder nicht-vertragsmäßige Erfüllung irgendwelcher Pflicht;
- Diese Konstruktion hat das gleiche Charakteristikum, welches die sog. Gewährleistungsgarantien haben.

FDIC unterscheidet zwei groben Gruppen „des standby L/C“:

- Das „financial standby L/C“ ist typischerweise eine unwiderrufliche feste Zahlungspflicht eines Finanzinstitutes für die Gewährleistung einer Zahlungspflicht, deren spezielle Form ist das „clean standby L/C“. In diesem Fall das Einreichen des eigenen Inhaberwechsels der Eröffnungsbank bildet die einzige Voraussetzung für einen rechtmäßigen Abruf.
- Das „performance standby L/C“ beinhaltet die Zahlungspflicht des Ausstellers bzw. der Garantin für den Fall, wenn ein benannter Dritter seine vertragliche, aber nicht finanzielle Pflicht verletzen würde. Diese Typen von „standby L/C“ ist als solche Transaktionsgeschäfte zu behandeln, in welchen die Abhängigkeit von dem zu Grunde liegenden Valutaverhältnis noch anwesend sein darf.

Die für ein „standby L/C“ Rechtsverhältnis anwendbaren rechtlichen Grundlagen sind die folgenden:

- die Regelungen des nationalen Bürgerlichen Rechtes für die Bankgarantien;
- Die Einheitlichen Normen von ISP 98;
- Die Einheitliche Normen von UCP 600, welche Praxis nicht zu begrüßen ist;

¹ FDIC, Federal Deposit Insurance Corporation.

- Die Normen des Einheitlichen Handelsgesetzbuches von USA;
- Die einzelnen nationalen Urteile der Oberstgerichthöfen; z.B. BGH, Urteil vom 26.4.1994 AZ:XI ZR 114/93.

LITERATURVERZEICHNIS

AL-SUWAIDI, AHMED: Finance of international trade in the Gulf. London; Boston: Graham & Trotman, 1994.

BYRNE J., CHRISTOPHER: Annual Survey of letter of credit law and practice; Institute of International Banking Law & Practice; 2006
Documentary Credit Law ICC Publication 633.

Provisions of the Supreme Peoples's Court of the Peoples's Republic of China on some Issues concerning the Trial of Cases of Disputes over Letter of Credit
<http://www.chinalaw.com>

Russian Civil Code <http://www.russian-civil-code.com>

Uniform Commercial Code www.law.cornell.edu/ucc/5/article5.htm

Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (UCP 500)

Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (UCP 600)

KATALIN GULYÁS-CSEKŐ
Specialities of documentary credit

It is quite a common practice to choose the documentary credit as a payment method in trade transactions between parties that have no knowledge of financial and performance ability and reliability of each other. The uniformed and standardized norms of ICC are being generally used in the cases which may be completed by national laws or in lack of it by special regulations of national banks. This is the case in the United States, in some Arabic countries but the Russian Federation, Mexico and China have created their own complex legislation for use of documentary credit as well.

On the contrary it is not well-known that some of these national laws do not relate to documentary credit but to letter of credit that is not of the same character and in addition they do not deal with questions of high importance referring to the legal nature of the instrument and to the rights and obligations of involved parties during and after performance of this financial construction. Precise solutions for problems of liabilities of issuer and beneficiary can be solely found in the legislation of the United States and some of them have been adopted by China in terms of fraudulent behaviour. This article aims to point out the fields to be regulated by national laws in full harmony with the fundamental principles of the instrument and provisions of the applicable Civil Code not disregarding the rules of UCP. Unfortunately Hungary is being backward in the legislation of that sort having contradictory judgements referring to the legal characteristics of documentary credit.

BODNÁR LÁSZLÓ*

A PROTOKOLL SZEREPE AZ ÜZLETI ÉLETBEN

Ezen tanulmányban több aktuális kérdést szeretnék közelebbről megvizsgálni, amelyek nem csak hazánkban bírnak különös jelentőséggel:

1. Érvényesek-e még a klasszikus protokoll előírások a mai világban?
2. Milyen változások figyelhetők meg az üzleti élet protokolljában és a diplomáciai protokollban?
3. Hogyan illeszkednek be a modern technika eszközei a protokoll előírásokba?
4. Hogyan változnak a férfi és a női öltözködési előírások napjainkban az üzleti életben, mi is az a „CDC”?

Sokszor hallhattuk már az alábbi közhelyeket:

- felgyorsult a minket körülvevő világ;
- modernizálódik a társadalmunk;
- a változások korát éljük;
- értékválság van;
- átalakultak az értékrendek, érték válság van;
- globalizáció, multinacionális gondolkodás;
- nincs időm udvariaskodni;
- ma már semmi sem a régi.

Sokan vitába szállnának e kijelentések némelyikével, de abban valószínűleg mindannyian egyetérthetünk, hogy sok minden megváltozott az életünkben az utóbbi 20 évben, és nem csak Magyarországon. A változások egy része előnyös számunkra a másik része pedig hátrányos. Gondolhatunk itt a hazánkban lezajlott rendszerváltásra, az uniós csatlakozásunkra, de sajnós a globális felmelegedésre, a nemzetközi terrorizmusra, a pénzügyi válságra vagy technikai eszközök forradalmára. Véleményem szerint az időhiány meghatározó eleme lett életünknek, és a változások sokkal gyorsabban követik egymást, mint akár az 1900-as évek elején. Talán pont ezért sokkal jobban ragaszkodunk azokhoz a dolgokhoz életünkben, amelyek kiszámíthatóak. Támaszkodhatunk rájuk, és segítenek eligazodni az körülöttünk örvénylő világban.

Nagy segítség számunkra a protokoll is amely útmutatóul szolgál a hétköznapi életben és a különleges alkalmakon, megmutatja mikor kivel hogyan kell viselkednünk.

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

1. ÉRVÉNYESEK-E MÉG A KLASSZIKUS PROTOKOLLELŐÍRÁSOK A MAI VILÁGBAN?

Elsőként tisztázzunk, mit értünk klasszikus protokoll előírások alatt! „A protokoll mai értelmezése: a hivatalos közéleti és diplomáciai rendezvényeken és szertartásokon követett eljárási, magatartási szabályok, valamint a rangsorolási, a levelezési és az etikett szabályok összessége.”¹ Tágabb értelemben véve azon írott és íratlan szabályok és szokások összessége, amelyek meghatározzák a követendő viselkedési normákat.

Ha leszűkítjük a fogalmat a diplomácia területére, akkor az 1861-ben aláírt „Bécsi szerződés a diplomáciai kapcsolatokról” szabályozta nemcsak a diplomáciai kapcsolatok felvételének a rendjét, a rangsorolást, hanem többek között a szertartás-rendeket is. Ennek eredményeként eltűnnek a tárgyalófelek közötti kulturális, vallási és egyéb gyökerekből származó különbségek, a tárgyalóasztalnál mindenki egyenlő, és egyforma jelzéseket használ.

2. MEDDIG TEKINTHETŐEK A PROTOKOLL ELŐÍRÁSOK VISZONYLAG ÁLLANDÓNAK, ÉS MIÉRT VÁLTOZNÁNAK, VÁLTOZTAK MEG?

Fontos tisztázni, hogy a világ mely részein voltak ezek az előírások eddig is érvényesek, tekinthetőek-e ezek egységesnek. Általános vélemény szerint a diplomáciában a protokoll előírásai egységesnek tekinthetőek, de az üzleti életben és a hétköznapi életben használatos szabályok jó része csak az úgynevezett „európai típusú” kultúrákban érvényes. Az előírások egy része a Távol-Keleten vagy az arab világban teljesen ismeretlen vagy éppen ellentétes szabály vonatkozik rá.

Ha Magyarországot vesszük példának, akkor azt mondhatjuk, hogy a hétköznapi életre vonatkozó viselkedési szabályaink a második világháborút követő rendszer-változásig viszonylag állandónak tekinthetőek és nem tértek el jelentősen az általánosan elfogadott európai normáktól.

1948 után viszont komoly eltérések tapasztalhatóak. Nézzük a fontosabbakat:

Megváltoztak a köszönési formák (háttérbe szorultak, illetve nem használták a vallásos köszönéseket, és általánossá vált a napszakhoz igazodó üdvözlési formák használata), a Légy résen!-t (cserkészek) felváltotta az Előre! (kisdobos, úttörő) nem csak a derékszíjjak csatján, hanem szóban is.

A megszólítási formák is igazodtak a kor változásaihoz: a nemesi címekkel együtt tűntek el a viselőiknek kijáró udvariassági formulák (tekintetes, méltóságos, nagyságos, excellenciás stb.), az urat is felváltotta az elvtárs formula használata (talán csak a doktor úr és a tanár úr volt, amely dacolt az elvtársazással), illetve elterjedt a kartárs, a kolléga, a sporttárs és a pajtás is. A kisasszony, az úrhölgy, az úrnő szintén az elvtársnő áldozatává vált.

A tegeződés is általánossá vált az egymást egyenlőnek tekintő elvtársak között, leegyszerűsödtek a kommunikációs formulák.

A nőikkel szembeni udvariassági előírások is háttérbe szorultak (előre köszönés, kézsók, előreengedés, kabátfelsegítés, helyátadás stb.), illetve az általános munkakötelezettség miatt szerepük is megváltozott. A hagyományos női szerepet – amely korábban elősegítette a gyermekek megfelelő illetlen neveltetését –, felváltotta dolgozó nő ideálja. A bölcsődék és óvodák pedig lehetővé tették, hogy a nők még több időt töltsenek a munkában és a gyerek még kevesebbet otthon a családban.

1 Ottlik Károly: Protokollkódex, p. 13. Dinasztia kiadó, Budapest, é.n.

Az öltözködésre vonatkozó szabályok is megváltoztak: a bálokkal egy időben a báli ruhák és hagyományos magyar nemesi öltözetek (díszmagyar, bocskai, atilla) is eltűntek, háttérbe szorult a népviselet. A konfekció, illetve a kötelező köpenyviselés átalakította a hétköznapi viseletét.

Ha megnézzük az 1989 utáni rendszerváltással kapcsolatos változásokat, akkor azt mondhatjuk, hogy több kérdésben is visszaállt a „régire”, bár egyes területeken mintha egy kicsit átlendültünk volna a ló túloldalára (nemesi címek használata, újrabelelő lovagrendek, fényűzőnek szánt nemesi bálók, olyan kifejezések használata mint a lovagdáma, az úrnő vagy a díszmagyar hétköznapi viselete a '90-es évek elején pl. a Parlamentben).

A fentiek alapján úgy vélem, a komoly társadalmi változások megváltoztatják a hétköznapi protokollszabályokat is, de ezeknek a változásoknak egy része nem „élt túl” a rendszert, amelyik bevezette.

3. MÍLYEN VÁLTOZÁSOK FIGYELHETŐEK MEG AZ ÜZLETI ÉLET PROTOKOLLJÁBAN ÉS A DIPLOMÁCIAI PROTOKOLLBAN?

Miközben a hétköznapi protokoll szabályainak egyre rugalmasabb alkalmazását figyelhetjük meg, addig a diplomácia legmagasabb szintjén erősen tartják magukat a protokolláris előírások, hiszen itt minden szónak, mozdulatnak egyezményes és súlyos politikai jelentősége van vagy lehet. Több olyan előírás van, amely eredetileg is kizárólag a diplomáciában volt használatos (szertartásrend, nagykövetek stb.), de ezek is változnak, például egyre kevésbé használják már a francia rövidítésekkel ellátott névjegykártyákat arra, hogy a képviselőre megérkező új diplomatát bemutassák, ehelyett egy jegyzéket küldenek körbe a nagykövetségeknek.

Sajnálatos azonban, hogy az általánosan elfogadott protokolláris szokásokat is több esetben megsértik a hazai közélet szereplői és ezáltal megkérdőjelezzik európaiságunkat és újracsatlakozásunk létjogosultságát az illetendő, kulturált Európához. Gondoljunk csak a 2006. március 15-i kitüntetések átadásán történetekre, amikor SÓLYOM LÁSZLÓ a Magyar Köztársaság elnöke nem fogott kezét FEKETE JÁNOSNAK a kitüntetésének átnyújtása után, SZABAD GYÖRGY pedig GYURCSÁNY FERENCNEK a Magyar Köztársaság miniszterelnökének felé nyújtott kezét nem fogadta el. 2006. október 23-án az állami kitüntetések átadásakor 7 kitüntetett járt el hasonlóan, és nem fogott kezét a miniszterelnökkel és/vagy a parlament elnökével. Különösen kínos ez a tény, ha tisztában vagyunk azzal, hogy a protokollszabályok szerint a félénk nyújtott kéz el nem fogadása az egyik legkomolyabb sértésnek számít, és a nemzetközi gyakorlatban csak akkor marad el a két fél kézfogása, ha országaik között nyílt fegyveres konfliktus, „háborús állapot” van. A fenti példa is jól érzékelteti: a protokoll ismerete csak a szándékolatlan sértésektől védhet meg minket...

Mind az üzleti, mind a diplomáciai életre igaz a kölcsönös ajándékozások háttérbe szorulása, amely még akár 15-20 évvel ezelőtt is nagyon elterjedt szokás volt. Gondoljunk csak a '80-as évek végén GRÓSZ KÁROLY ajándékba kapott BMW-jére. Ennek valószínűleg a sok korrupciós botrány lehet a magyarázata, illetve, hogy próbálják lecsökkenteni ezáltal is konfliktusforrásokat. Jellemző a megtartható ajándék értékének a csökkenése is, pl. az USA-ban 1906-ban az elnök az 50 USD érték alatti ajándékokat tarthatta meg, a Watergate-ügy után már csak a 35 USD alattiakat, jelenleg ez az összeghatár 25 USD.

Az üzleti élet protokolljáról nehéz általánosságban nyilatkozni. Megfigyelhető az öltözködési előírások lazulása, sokkal több teret kap a divat, a cégek többségénél

rugalmas a munkaidő, és fontos tényező a költséghatékonyság. (Az üzleti ebédek sokkal kevésbé elterjedtek nálunk, mint pl. az USA-ban. Ennek oka a költségek elszámolhatóságának különbségében keresendő.) A legkomolyabb változások mégis az új eszközök miatt történtek. Jelentős a változás a dohányzás megítélésében is. Míg korábban az előírások inkább a dohányzók és nem dohányzók békés egymás mellett élését, a kölcsönös tapintatot hangsúlyozták, ma a törvényi szabályozással összhangban a nemdohányzók érdekeinek és egészségének védelmét tekintik elsődlegesnek. Dohányozni csak az arra kijelölt helyeken szabad, amelyekből egyre kevesebb van és a társasági életben is egyre inkább hátránynak számít, ha valaki ennek a káros szenvedélynek hódol. Azon sem szabad meglepődnünk, hogy például az amerikai üzleti partner szemében megbízhatatlannak tűnünk, ha kiderül rólunk, hogy dohányzunk és esetleg még az üzletkötéstől is eláll, vagy esetleg ezért nem alkalmazz minket mint munkavállalót.

4. HOGYAN ILLESZKEDNEK BE A MODERN TECHNIKA ESZKÖZEI A PROTOKOLL ELŐÍRÁSOKBA?

A protokollelőírások nem tartoznak a gyorsan változó szabályok közé, de nem hagyhatjuk figyelmen kívül felgyorsult világunk új kihívásait. Az új eszközökhöz (mobiltelefon, email, digitális névjegykártya, videokonferencia) átalakuló kommunikációs helyzetek és új viselkedési szabályok is tartoznak.

Szeretném bemutatni az ezekkel járó kötelezettségeket, illetve lehetőségeket.

A mobiltelefon ma már nem státuszszimbólum, hanem használati eszköz. Használatára alapvetően ugyanazok az előírások vonatkoznak, mint a vezetékes telefonra, azonban van néhány fontos eltérés. Ha a telefon a saját magánmobilunk, akkor nem kell bemutatkoznunk, amikor hívást fogadunk, ha viszont céges, akkor minden esetben be kell mutatkozzunk, amikor felvesszük.

Erre is vonatkozik a 9-től 9-ig szabálya, bár általánosan elfogadott nézet, hogy a céges telefont a munkaidő végén ki kell kapcsolni, így ha valaki este 11-kor elér rajta, az csak azt jelenti, hogy még éjszaka is benn dolgozunk a cégnél, vagy ügyeletben vagyunk. A hívó félnek mindig meg kell érdeklődnie, hogy alkalmas-e a hely és az idő arra, hogy a telefonbeszélgetést lebonyolítsák. Külön figyelmet kell fordítani a partnerrel történő egyeztetésre, ha hosszabb beszélgetést szeretnénk folytatni a hívott féllel. Például könnyen lehet, hogy 15 perc múlva már nem lesz olyan helyzetben hogy telefonálhasson. A mobil beszélgetéseket a térerő és az akkumulátor töltöttségi szintje is korlátozhatja, így erre is tekintettel kell lennünk az illemszabályokon túl.

Nagyon fontos, hogy bizonyos esetekben ki kell kapcsolnunk a telefonunkat, hogy embertársainkat ne zavarjuk vele. Két csoportba oszthatjuk ezeket az alkalmakat, az egyikbe tartoznak a műszaki indokok (kórház intenzív osztálya, repülőgép, benzinkút, bank, számítógépterem (Paks)), amikor fizikailag ki kell kapcsolni a készüléket; a másik csoportba tartozó alkalmakkor (templom, esküvő, temetés, tárgyalás, színház, mozi, konferencia, előadás stb.) elég, ha elnémítjuk, és nem használjuk a telefonunkat.

Ne kezdeményezzünk hívást zajos helyen (tömegközlekedés, utca, építkezés, szórakozóhely), mert ez a partnerrel szemben udvariatlan.

Az SMS informális üzenetküldési lehetőség, ezért használatát mellőzzük a hivatali életben.

Gépkocsi-kihangsóító használatára ugyanazok a szabályok, mint vezetékesnél.

Nem sokkal a mobiltelefonok hazai elterjedése után a Westel Rt. (ma már T-mobile) közzétette az ún. „westikett”-et, amely útmutatásul szolgál a „mobilosok”

társadalma számára. Nagyan megkönnyítette volna a mobiltelefonok hazai elfogadottságának kialakulását, ha a tulajdonosaik betartották volna ezeket a szabályokat.

Az elektronikus levelezés sokkal gyorsabb, mint a hagyományos. Az üzleti életben ma már elsődlegesen alkalmazott kommunikációs forma, cégen belüli és cégek közötti levelezés lebonyolítására. A digitális aláírás elterjedésével hiteles okmányválik. Főbb protokollszabályai nem térnek el a hagyományos levelezésétől, veszélye az előnye: a gyorsaság. Hajlamosak vagyunk első felindulásból megválaszolni a beérkező üzenetet, és itt nincs lehetőség arra hogy a „postázóból” vagy a postakönyvből akár 2 órával később is kivegyük a még el nem küldött levelet.

Az internet elterjedése hatalmas lehetőségeket tartogat üzleti szempontból, de az anonimitása sok udvariatlanság forrása is egyben. Ezért született meg az ún. netikett, amely a különböző levelezőlisták, fórumok általános viselkedési szabályait tartalmazza. Sajnos sok esetben a személytelenség mögé burkolózva keltik bizonyos személyek mások, illetve más cégek rossz hírét, terjesztenek „kacsákat”, illetve próbálnak meg mások jóhiszeműségével visszaélni.

A digitális névjegykártya mérete és külső kinézete megegyezik egy hagyományos névjegykártyáéval, azonban a közepe lyukas és hátulról egy CD, amelyre típustól függően akár 20-100 MB adatot lehet elhelyezni. A felvitt adatok nem módosíthatóak, és csak számítógéppel olvashatók. Nagy előnye hogy multimédiás anyagot lehet rajta tárolni, így tulajdonképpen egy hangos, képes bemutatkozó anyaga a cégnek és a személynek egyaránt. Hátránya, hogy viszonylag drága és sok helyen még nem ismerik és nem is igazán tudnak vele mit kezdeni. Csak olyanoknak érdemes adnunk ilyet, akiről biztosan tudjuk, hogy képes kezelni. Jövője kérdéses, az internet-hozzáférés általánossá válása és a céges honlapok széles körű elérhetősége feleslegessé teheti, sokkal egyszerűbb megoldás lesz a névjegyre ráírni egy internetes honlap címét.

Új tárgyalási módszer a videokonferencia, amely a hagyományos telefonkonferenciához képest több kötelezettséget és lehetőséget is nyújt. „*A videokonferencia lényegében több, egymástól jelentősen elkülönülő helyszín között teremt élő videó- és hangkapcsolatot*”.¹ Előnye, hogy jelentős idő- és pénzmegtakarítás érhető el a segítségével (utazás, szállás, étkezés), hátránya, hogy komolyabb a fix erőforrás igénye és ez még viszonylag kevesebb helyen adott (kamerák, hangrögzítő eszközök, széles sávú kapcsolat stb.). Alaposan elő kell készíteni rá az anyagot, fontos a megjelenésünk, hiszen itt látszunk is. Oda kell figyelni arra, hogy mindenki halljon mindenkit, és fel kell készülnünk az esetleges technikai problémákra, illetve folyamatosan ellenőrizni kell a kapcsolat minőségét. A főszerep a telefonkonferenciához hasonlóan a moderátoré, aki megadja szót, illetve levezényli a konferenciát. Globalizálódó világunkban egyre népszerűbb eszköz, főleg a multinacionális vállalatok körében. Sok esetben az anyavállalat és a leányvállalatok képviselői közötti leghatékonyabb és legköltséghatékonyabb formája a kommunikációnak.

4. HOGYAN VÁLTOZNAK A FÉRFI ÉS A NŐI ÖLTÖZKÖDÉSI ELŐÍRÁSOK NAPJAINKBAN AZ ÜZLETI ÉLETBEN, MI IS AZ A „CDC”?

Divat az unisex, de mit mond erre a protokoll: viselhet-e egy nő nyakkendőt, és egy férfi fülbevalót? És ha igen, akkor milyen korlátozásokkal? Különösen fontos kérdéskör ez, hiszen napjainkban nem egy esetben már közszereplőink, politikusa-

¹ Fekete Károly és többek: Protokoll, egyetemi jegyzet Osiris Kiadó, Budapest, 2002.

ink sem tartják be az öltözködési előírások egy részét még nyilvános megjelenéseiken sem.

Talán ez az a terület, amelyen belül a legtöbb változás van a hétköznapijainkban, a divat folytonos változása próbálja megreformálni a hagyományos öltözködési előírásokat. Új fogalom hazánkban a CDC, a *company dress code*, amely írásos formában tartalmazza a munkavállalókkal szemben megfogalmazott öltözködési elvárásokat. Ezek alapvetően a hivatalos protokolláris öltözettel egyeznek meg. Megfigyelhető azonban, hogy annak ellenére, hogy egyre több cégnél létezik ez az előírás, a betartására sok esetben nem fordítanak komoly figyelmet. A cégek többségénél ismerik az amerikai gyakorlatból átemelt „*casual friday*”- „laza péntek” öltözködési előírást, és azon alkalmazottak esetében akik pénteken nem találkoznak üzleti partnerrel, alkalmazták is. Sajnálatos tény, hogy a hozzáfűzött várakozást – a munka hatékonyságának növekedését – a magyar gyakorlatban sem váltotta be. Számomra érthetően módon több cég esetén kérésem ellenére sem tájékoztattak ezen előírásokról pontosan, és a cégeknél dolgozó személyes ismerősöktől sikerült csak információt kapnom.

Az üzleti életben a férfiak esetében a legkomolyabb változás az ingek színében és a nyakkendők között figyelhetők meg. Ma már a legtöbb cégnél elfogadott a színes ingek viselete és a brókereknél és a reklámosoknál a nagymintás nyakkendők, sőt azoknál a dolgozóknál, akik nem kerülnek közvetlenül kapcsolatba az ügyfelekkel, még akár a farmer viselését is elnézik. Tehát esetükben a hivatali öltözködési előírás „*casual*”-lé szelídült.

Azokon a helyeken, ahol az alkalmazottak közvetlenül kapcsolatban állnak az ügyfelekkel (*front office*) nem enyhültek a szabályok, pl. a Malév légi utaskísérői számára pontosan elő vannak írva az öltözékekkel és az ápoltsággal kapcsolatos elvárások. Frissen borotvált arcbőr vagy gondozott szakáll vagy bajusz, az átmenet ismeretlen. Arcszőrzetet növeszteni csak a szabadság ideje alatt lehetséges és nem viselhetnek semmilyen testékszert és fülbevalót sem látható helyen.

A hölgyek esetében a hivatalban a nadrágviselés általánosan elfogadottá vált, és nyáron a harisnyanadrággal kapcsolatban is sokkal elnézőbb a cégek többsége. Itt is igaz, amit az ügyfelekkel közvetlenül kapcsolatban álló alkalmazottakról a férfiaknál megállapítottam. Fontos hogy bizonyos ruhadarabok, mint pl. mellény és a nyakkendő még mindig a férfiak ruhatárához tartoznak, ezért a hölgyek ne viseljék. A testékszer itt is tiltott és fontos, hogy egy kézen még mindig maximum 2 gyűrűt viselhet egy hölgy.

Minden más szinte változatlan. Ha viszont megnézzük közszereplőinket, könnyen elbizonytalanodhatunk, ugyanis némelyiküket a megjelenés alapján több nagy cégünknel nem alkalmaznák. Sajnos itt kezdődik a PR-esek és a protokollások harca. Emlékezzünk rá, hogy volt sportminiszterünk 2 évig viselte fülbevalóját a protokollások minden kérése ellenére, mert a PR-esei állították, hogy az szükséges a fiatalos imázsának a megőrzéséhez. Olyan jól sikerült neki ezt megőriznie, hogy közel 10 évvel később bőrfecskében pózolt egy férfimagazin számára. Gondoljunk vissza az utóbbi 6 év jelentősebb pártrendezvényeire, ahol a vezető személyiségek nem egy esetben zakó, és nyakkendő nélkül, akár kockás ingben szólították meg a közönséget és az országot a tévékamerákon keresztül. Különösen szomorú, hogy több esetben nemcsak az öltözködésükkel sértették meg a protokoll – és több esetben a jó ízlés – szabályait, hanem illetlen, trágár kifejezések használatával is.

Biztos pontot kerestem, ami segít eligazodni és dönteni. A protokoll képes ezt a feladatot betölteni, de csak akkor, ha mindannyian ismerjük és elfogadjuk ezeket az előírásokat, amelyek gördülékenyebbé és konfliktusmentesebbé tehetik életünket.

Sajnos, amíg közszereplőink is többször megsértik ezeket az előírásokat nagy nyilvánosság előtt, addig sokkal nehezebb ezeket megismertetnünk és elfogadtatnunk. Pedig ha mindig jó példával járnának előttünk az lenne a legjobb ismeretterjesztési és tanítási módszer! Ne feledjük: a kisgyermek is a szülői mintákat másolva sajátítja el a viselkedési minták alapjait.

IRODALOMJEGYZÉK

- FEKETE KÁROLY et al.: *Protokoll*. Egyetemi jegyzet Osiris Kiadó, 2002, Budapest.
GÖRÖG IBOLYA: *Protokoll - az életem*. Athenaeum Kiadó, 1999, Budapest.
OTTLIK KÁROLY: *Protokollkódex*. Dinasztia Kiadó, 1999, Budapest.
DR. SILLE ISTVÁN: *Az etikett és a protokoll kézikönyve*. KJK, 1988, Budapest.
DR. SILLE ISTVÁN: *Illem, etikett, protokoll*. Akadémia Kiadó 2005 Budapest.
LACHÁZI LÁSZLÓ BGF KKFK címzetes főiskolai docens előadásanyagai.

LÁSZLÓ BODNÁR

THE ROLE OF PROTOCOL IN BUSINESS LIFE

Based on my research and further ideas I would like to introduce during the following presentation some actual questions that have a common importance not only in Hungary and not only for those participating in business life.

Are rules of classical protocol valid in business life? What changes can be observed in diplomatic and business life protocol?

I would like to clarify in which part of the world these rules are valid and if they can be considered uniform. According to general opinion the rules of diplomatic protocol can be considered uniform but the majority of rules for business and everyday life are only valid in so-called "European-type" cultures. Some rules are unknown or even contrary in the Far East or in Arabic culture. It is of utmost importance in our globalizing world that those participating in business life know the country, culture and customs of a partner in order to form productive connections and contracts.

How does advanced technology fit rules of protocol? Rules of protocol do not change swiftly but they cannot disregard new challenges of the ever-changing world. New devices (cell phone, e-mail, video conference) bring change in communications and also in rules of behavior through it. I would like to introduce obligations and opportunities coming from them.

How do dressing rules change in business life? Unisex is stylish but does protocol allow a woman to wear ties or a man to wear earrings and with what limitations if it does? This question is very important as not even politicians keep themselves to dressing rules today, not even when appearing in public.

What is CDC and why is it difficult to learn its dressing rules for company employees? The other problem is why it is not observed in many companies even if it was communicated to the employees unambiguously.

BEKE JUDIT*

AGRÁRPOLITIKAI TAPASZTALATOK: DÁNIA ÉS MAGYARORSZÁG AGRÁRGAZDASÁGI EREDMÉNYEINEK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

Az EU területének jelentős részét (mintegy 45%-át) mezőgazdasági művelés alatt álló területek borítják. A földhasználat és a gazdálkodás alapvetően több célú: az élelmiszer-termelés és a mezőgazdasági termékek előállítása mellett az EU mezőgazdasági szektora biztosítja a vidék fennmaradását, a tájgazdálkodást, életteret, munkalehetőséget, pihenőhelyet biztosít, valamint idegenforgalmi szolgáltatásokat is nyújt. Ezek a szempontok képezik az alapjait az európai agrár-modellnek, a multifunkcionális mezőgazdaság érvényesülésének.

A Közös Agrárpolitika olyan európai modell kialakítását tűzte ki célul, amely az európai társadalom igényeinek megfelelő biztonságos, jó minőségű, versenyképes termékeket és élelmiszereket állít elő, és ezzel egy időben biztosítja a környezet védelmét, a fenntartható gazdálkodást, támogatásokat nyújt a gazdálkodóknak a megélhetéshez, illetve összetett feladataik ellátásához. A KAP reformjai révén az Európai Unió igyekszik a világtendenciáknak megfelelő módon a támogatásokat csökkenti és egyre inkább elválasztani a termeléstől, a támogatásokat „zöld dobozos” támogatások formájában eljuttatni a termelőkhöz. (Az európai modellel ellentétben az USA a támogatások mértékét egyre magasabbra emeli, versenytorzító támogatási rendszert tart fent.)

Célom, hogy a két kiválasztott tagállam, Dánia és Magyarország agrárpolitikájának és agárgazdaságának működését és tapasztalataik főbb szempontjait összehasonlítsam és bemutassam a 2007 és 2013 közötti időszak célkitűzéseit és dilemmáit, vizsgáljam, hogy vajon mit mond számunkra egy másik ország gyakorlata, miben rejlenek a sikerek és a kudarok.

DÁNIA ÉS MAGYARORSZÁG AGRÁRPOLITIKÁJA, AGRÁRGAZDASÁGI EREDMÉNYEI

Dániában a mezőgazdaság meghatározó szerepet tölt be. Az ország mezőgazdasága nagyon mélyen gyökerező tradíciókra épül, emellett a szektort a legmodernebb és a technikailag legfejlettebbek között tartják számon a világon. A dán mezőgazdaság alapja a tudásalapú gazdaság, a növénytermesztésben például GPS helymeghatározó rendszereket alkalmaznak, az állattenyésztésben teljesen gépesített, ember nélküli rendszerek működnek, az információ-technológia a vidéki élet szerves részévé vált. A dán mezőgazdaság által előállított termékmennyiség az összlakosság közel háromszorosának igényét elégíti ki, ezen felül kulturális hatása valamint a földrajzi látkép-

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Nemzetközi Gazdálkodás Intézet, képzésvezető.

re gyakorolt hatása révén is fontos szerepet tölt be az ország életében. A gazdák magasan képzett szakemberek, akik a hatékonyságot állatjóléti intézkedések¹ figyelembevételével mellett érik el, kis- és nagyüzemekben egyaránt friss, kiváló minőségű termékek előállítására töreksenek. A versenyképesség egyik feltétele a megfelelő tudásmenedzsment, a rendszeres képzés és továbbképzés. A dánok az 1950-es évek végétől folyamatosan hatékonyra, versenyképesre alakították gazdaságukat. A dán sikerek kulcsa az, hogy a gazdák már több mint 100 éve szövetkezetekbe tömörültek, összefogással, új fejlesztések és új technológiák révén versenyképes árakat tudtak kialakítani így a világpiacon sikereket értek el. Az állatjólét, a minőség és a jóízű, friss élelmiszerek kiemelt szerepet kapnak Dániában. A gazdaságtól a fogyasztóig a termékeket szigorúan ellenőrzik, a kiváló minőséget garantálják.

A kellemes, mezőgazdasági termelésre alkalmas éghajlat és a tengerek közelsége biztonságos, mindig friss élelmiszerek előállítását biztosítja. Dánia területének kétharmad része áll művelés alatt, a mintegy 48 000 gazdaság átlagos mérete 54 hektár. A termelésbe vont területek nagysága 2008-ban megközelíti a 2,699 millió hektárt.

A magyar gazdaságban a mezőgazdaság szerepe lényegesebb, mint az EU sok más országában. Magyarországon a mezőgazdaság szerepe tradicionálisan kulcsfontosságú, a mezőgazdaság a legnagyobb területhasználó Magyarországon. Az ország 9,3 millió hektáros teljes területének 83%-a alkalmas a talaj termőképességétől függően mezőgazdasági és erdészeti tevékenység folytatására. Mezőgazdasági tevékenység az ország területének 65%-án, 5,8 millió hektáron folyik, ebből 48,5% szántóföld, 11,5% rét, legelő, 3,1% szőlő és gyümölcsös. Az összterület 19,1%-át erdők borítják, 1,02%-án halastavak és nádasok találhatóak. A mezőgazdasági területek 54,8%-án gazdálkodó szervezetek tevékenykednek, míg 45,2%-án családi gazdaságok. A gazdaságok átlagos mérete kb. 26 hektár, számuk 155 000. Az erdészet szerepe is jelentős – 1,98 millió hektárnyi erdős terület 41%-a magántulajdonban van, 58%-a állami tulajdonban, 1%-a közösségi tulajdonban van [7].

Dánia és Magyarország 2008. évi néhány jellemző adatát az 1. és a 2. táblázat mutatja be.

Dánia földrajzi, gazdasági és kulturális adottságaiban nagymértékben különbözik Magyarországtól, bár sok hasonló vonás is megfigyelhető. Jelentősen eltér a két ország fejlődése, történeti sajátosságai, csatlakozási tapasztalatai és a csatlakozást követő folyamatok. Bár Magyarország éghajlati adottságai, termőterülete kiváló, de a kihasználtság nem megfelelő, szemben Dániával, ahol a termőterületek adottságai valamelyest kedvezőtlenebbek, mégis szövetkezeti összefogással, a különböző támogatások igénybevételével, fejlett technológiával jelentős eredményeket érnek el. A dán műszaki fejlődés már a XVII. századtól rohamosan megindult, hazánk azonban még most is küzd a technikai fejlesztések hiányával és a tőkehiánnyal. Míg Dániában a megtermelt jövedelem és a megfelelő támogatás biztosítja az újratemelést és az ehhez szükséges egyre fejlettebb eszközöket, addig nálunk a támogatások nem megfelelő szintje azt eredményezi, hogy a gazdálkodók veszteséget termelnek.

Dániában a gazdaságok száma csökken, viszont az egyes gazdaságok mérete növekszik, míg a kis családi gazdaságok fokozatosan eltűnnek [Int 20]. A dán gazdálkodók fokozatosan olyan tevékenységekre térnek át, amelyek egyféle üzemszerkezetre,

¹ Az állatjóléti „mozgalom” az élet tisztelésének elvéből indul ki annak belátásával, hogy a haszonállatok többek, mint csupán termelő eszközök. Kíméletes bánásmód illeti meg őket, amely méltó az adott társadalomhoz. Az ezt célzó rendszabályokat hívjuk állatjóléti előírásoknak.

illetve munkamódszerre korlátozódnak. Az ilyen nagyfokú specializáció megnövekedett termelékenységhez vezetett. Mérethatékonyság szempontjából az 55 hektár átlagos méret kedvező. Az EU-27-ben az átlagos méret csak 19 ha, Magyarországon 26 ha, Szlovákiában 200 ha. Ezzel szemben az USA-ban 2000 hektár az átlagos méret.

1. táblázat
Dánia és Magyarország 2008. évi néhány jellemző adata¹

Megnevezés	Dánia	Magyarország	EU-27
Népesség (millió fő)	5,48	10,35	496 200 000
Népsűrűség (fő/km ²)	126	109	115
Terület (km ²)	43 094*	93 030	4 325 675
Megművelt terület (millió ha)	2,69	5,8	183,3
Megművelt terület aránya (%)	66	65	46
Mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya (%)	3,1	5,5	5
GDP per capita (PPP, USD/fő)	37 200	19 300	28 100
Mezőgazdasági vállalkozások száma (ezer)	52	155,4	14,4
Gazdaságok átlagos mérete (ha)	55	26	19

* Grönland és a Feröer-szigetek nélkül.

2. táblázat
Dánia és Magyarország 2008. évi néhány mezőgazdasági adata²

Megnevezés	Dánia	Magyarország
Mezőgazdasági művelés alá vont terület (ha)	2,6 millió	5,8 millió
Szántó (%)	55	48,5
Rét, legelő (%)	17	11,5
Erdészeti tevékenységek (%)	33	19,1
Szőlő, gyümölcs (%)	0,4	3,1
Egy kocáról leválasztató malacok (db)	13	6
Sertés (db)	13 723 000	3 870 000
Baromfi (db)	16 700 000	29 866 000
Szarvasmarha (db)	1 566 000	700 000
Hal, akvakultúra (%)	5	1,02
Biogazdálkodás (%)	7	0,5
Önellátási fok (%)	300	120
Mezőgazdasági termékek exportja (teljes export %-a)	21	7,2

1 Forrás: [Int. 17], [Int. 20] és KSH.

2 Forrás: [Int. 2], [Int. 17], [Int. 20].

Növekedett a biogazdaságok száma: az összes gazdaság több, mint 7%-án folyik biogazdálkodás. 2003-ban kb. 3500 biogazdaság volt Dániában, mely az összes gazdaság közel a 7,2%-át tette ki. 2002-ben a biogazdaságok 147 000 hektáron gazdálkodtak, ez az összes mezőgazdasági földterület 5,54%-a. A biogazdaságok 25%-a marhatartó, 14%-a sertésenyésztő, a tojástermelés 15%-a folyik biogazdaságokban, míg a növénytermesztéssel foglalkozó gazdák aránya a biogazdaságokon belül hozzávetőlegesen 20% körül alakul. Ezzel Dánia az EU országaiban az első öt között szerepel. Az elmúlt tizenöt évben jelentősen nőtt a biogazdaságok száma az Európai Unióban is. 1985 és 2002 között a bioüzemek területe és száma a 15-tagú Unióban 100 000 hektárról, illetve 6300 üzemről 4,4 millió hektárra, illetve 150 000 üzemre emelkedett, ez az összes mezőgazdasági terület arányában 0,1%-ról 3,3%-ra való növekedésnek felelt meg. Olaszország és Ausztria fordítja a legnagyobb mezőgazdasági területű biogazdálkodásra (mindkettőé 8%), őket követik az észak-európai államok (Finnország: Dánia és Svédország 7%, Egyesült Királyság 4%, Németország 3%). Magyarországon ökológiai gazdálkodás a területek kevesebb, mint 0,5%-án folyik. [Int. 16 és Int. 19]

Dánia önellátási foka 300%, ami azt jelenti, hogy jelentős a saját fogyasztói igényen felüli mennyiség, és ezért jelentős a mezőgazdasági termékek exportja: sajt, sertéshús, halat, vaj és gabonaféléket szállítanak a világ minden pontjára. A mezőgazdaság és az élelmiszer-feldolgozó ágazat a teljes dán export 21%-át teszi ki.

A nyersanyagtermeléstől kezdve a feldolgozáson, csomagoláson és egyéb kapcsolódó szolgáltatásokon keresztül az értékesítésig Dánia legnagyobb gazdasági ágazata az élelmiszer- és italgyártás.

A dán termék- és élelmiszerbiztonság színvonala világelső, a termékek jó hírnevének alapja az, hogy minden termékpályát alaposan kidolgozott iránymutatások szabályozzák. Az tökéletes dokumentáltság, precizitás és a hatékony ellenőrzés elősegíti a betegségek, szermaradványok alacsony szinten tartását [Int 3]. Dániában – az EU-ban elsőként – 1994-ben vezették be a szalmonella elleni küzdelem nemzeti ellenőrzési programját¹. A dán Élelmiszerbiztonsági Rendszer két legfontosabb területe a szalmonella és szermaradványok vizsgálata, amelynek eredményeképpen jelentős mértékben csökkent az állatokban és emberekben előforduló szalmonella fertőzések gyakorisága. Minden vágóállatot húsvizsgálatnak vetnek alá a levágást megelőzően, illetve azt követően is. Csak a vizsgálati eredmények meglétét követően nyilváníthatják emberi fogyasztásra alkalmasnak a levágott állatot. Az egyes állatbetegségek felbukkanása esetén lehetőség van arra, hogy a járvány kiterjedéséért felelős gócpontot visszakeressék, és így azonosítani tudják a fertőző állatot. Dániában – 2006-ban – a marhahúsban csak 0,3%, baromfiban 1,9% szalmonellát tudtak kimutatni (a szalmonella importált húсок esetében akár a 15%-ot is elérheti). Dániában a növényeket és a növényi termékeket is hasonló szabályoknak megfelelően állítják elő [Int 16].

1 A zoonózisokról szóló 2160/2003. rendelet meghatározza, hogy a tagállamoknak minimálisan milyen ütemben kell csökkenteniük a szalmonella-fertőzöttség szintjét az állományokban. Azokban az országokban, ahol az előző évben 10% alatti volt az előfordulás, 10%-os, ahol 10-19% volt, ott 20%-os, ahol 20-39% volt, ott 30%-os, és ahol magasabb volt a fertőzöttségi szint 40%-nál, ott 40%-os csökkentést ír elő a rendelet 2008-ig. Minderre a szalmonella-csökkentési programra 2007. elejéig kell benyújtani a tagállamoknak a végrehajtási terveket. Végül célként az Unió azt tűzte ki, hogy a fertőzöttségi szintet 2% alá kell szorítani rövid időn belül.

A dán szövetkezeti társulás világviszonylatban is rendkívül sikeres. Az EU 27 tag-államában a szövetkezetek változatos formái alakultak ki, ezek közül az északi országokban (Dánia, Svédország, Finnország, Írország) működnek nagyméretű, integrált, specializált szövetkezetek.

A dán modellre jellemző, hogy több gazdaság végez el valamilyen gazdasági műveletet, amely a tagok tevékenységét segíti, vállalkozási sikereit javítja, de a gazdaságok egymástól függetlenek maradnak. A tag és a szövetkezet között kettős kapcsolat alakult ki - a tag a szövetkezet tulajdonostársa, ugyanakkor üzletfélként használja a szövetkezet szolgáltatásait, élvezi a vele járó előnyöket. A dán farmerek, élelmiszer feldolgozó-, értékesítő- és szolgáltató szövetkezetek nemzetközileg is elismertek és sikeresek [Int 11].

A szövetkezetek által elfogadott termékeknek általában igen jelentős piaci részesedésük van. A szövetkezeti intézmények fejlesztési projektek terén szorosan együttműködik magánvállalatokkal, hiszen a szövetkezetek költségvetéséből jelentős hányad fejlesztésre és kutatásra fordítható, és a szövetkezeti rendszernek köszönhetően a kutatás eredményeit szinte azonnal át lehet ültetni a gazdaságok és feldolgozóüzemek napi gyakorlatába, amelyek aztán a feldolgozó-ipar által támasztott követelményeknek megfelelően koordinálhatók [Int 19].

Dániához képest Magyarország hátrányos helyzetben van a horizontális és vertikális szövetkezések és az önszerveződés tekintetében is. A szövetkezések alacsony szintje ideológiai okokra vezethető vissza még évekkel a rendszerváltás után is. A gazdálkodók nem akarnak szövetkezni, még akkor sem, ha ez enyhítené értékesítési problémáikat, hatékonyságukat, versenyképességüket és jövedelmezőségüket.

A dán modellnek sajátossága a tulajdonjog. A farmer tulajdonosa a földnek, és a farmer tulajdonosa az élelmiszer-feldolgozóknak. A szövetkezet Dániában érdekközösség (intézmény), egyben a tagsági viszonyból következően stratégiai, és a menedzseri funkcióból következően operatív tevékenységet végez egyszerre. Tevékenységi kötetést jelent (minden társulásnak egyféle célja van), oszthatatlan közös vagyon jellemzi, magas piaci részesedés, valamint technikai színvonal és műszaki fejlesztés teszi lehetővé sikeres működését.

Dániában földet csak egyén birtokolhat, nincs olyan gazdaság, ahol több gazda együtt birtokolja és műveli a földet. A gazdák piaci keretek között eredményesebben tudnak tevékenykedni, ha tevékenységüket koordinálják, ezáltal nagyobb kapacitás kihasználtságot érnek el, a legjobb technológiákat tudják alkalmazni, kedvezőbb költséggazdálkodást érhetnek el, értékesítési lehetőségeik növekednek, kockázatuk mérséklődik. A dán típusú szövetkezet azonos érdekű tagok csoportosulása, a tagok tulajdonosi jogaikat választott testületek (menedzsment) által gyakorolják, az egyes tagok a közvetlen irányításban nem vesznek részt [Int 11].

A versenyképesség fontos tényezője a földbirtok politika. A dán törvények szigorúan védik a családi birtokot – csak az a magánszemély lehet földtulajdonos, aki helyben adózó lakos, rendelkezik a dán mezőgazdasági oktatási rendszerben megszerzhető – nemzetközileg magas elismertséget jelentő – „zöld bizonyítvánnyal”, vagyis rendelkezik megfelelő szakirányú végzettséggel és gyakorlattal.

Magyarország mezőgazdaságának problémái az elmúlt időszak agrárpolitikájának ellentmondásaiban gyökereznek. A rendszerváltás politikai folyamat volt, a gazdasági racionalitás másodlagos szerepet játszott, nem alakult ki egységes agrárstratégia, ami segíthette volna az EU-hoz való csatlakozást. Jellemző Magyarországon a földtulajdon elaprózódása, ami kettősséghez, duális farmszerkezet kialakulásához vezetett. Egyrészt létrejött kb. 5 ezer az állami gazdaságok és szövetkezetek utódszervezeteiként

működő nagyüzem, amelyek a földterületek 40%-át használják, mellettük 30 ezer családi gazdaság működik, kb. 180 ezer kisüzem és kb. 700 000 háztartás 2-3 hektár földdel. Az új földtulajdonosok vagy saját földjeiket művelik vagy magánvállalkozóként bérelt földterületeken gazdálkodik. Ez a struktúra a hatékonyság és versenyképesség szempontjából rendkívül kedvezőtlen. A nagyüzemek igyekeznek alkalmazkodni az új feltételekhez, kevésbé törődve a vidék speciális igényeivel, a munkanélküliséggel, míg a kisebb gazdaságok inkább az egészségesebb biotermékek, hungarikumok, kertészeti termékek és gyógynövények termelését tartják fontosnak.

Dániában a mezőgazdasági termelés közvetlenül és közvetett módon kb. 200 000 embernek biztosít munkát, ami a teljes munkaidőben foglalkoztatottak számának kb. 8%-a. A mezőgazdaságban (ideértve a prémésállat-tenyésztést, a kertészetet és az erdészetet is) a munkaerő 3%-a, mintegy 96 000 fő dolgozott. Az ország nyugati részében a mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya elérte a teljes mezőgazdasági munkaerő 5-7%-át is. A feldolgozó üzemekben 52 000 főt foglalkoztatnak, a szállítók és egyéb szolgáltatók további 64 000 főt alkalmaznak. A gazdaságok túlnyomó többsége magántulajdonban van, 91% családi tulajdonban, a többi alapítványi vagy önkormányzati tulajdonú [Int 3].

A magyarországi helyzetet jellemzi, hogy míg az 50-es években a foglalkoztatottak 52%-a dolgozott a mezőgazdaságban, a rendszerváltás idejére számuk 12%-ra csökkent, 2003-ra pedig mindössze 6,2%-ra [FEHÉR, 2001.]. A tendencia a mai napig folytatódik, a mezőgazdaságban dolgozók száma folyamatosan tovább csökken a szerkezetváltás, a gazdaságok számának csökkenése és a koncentráció következtében [5]. A KSH adatai szerint 2008-ban a mezőgazdaság és az erdészet 171 000 embernek biztosít munkát. Az arányaiban magas agrárnépesség számára a mezőgazdaság nem nyújt megélhetést. A vidékfejlesztés célja éppen a leszakadó, periférián élő vidéki térségek segítése.

A dán mezőgazdaság működését az EU agrárpolitikája jelentős mértékben befolyásolja. A PSE alapján számolva a támogatási rendszerekből 1992-ben Dánia 19 milliárd korona többletbevételhez jutott, a farmerek jövedelmének több mint negyed része közvetlen EU támogatás. A KAP¹ reformok erős pozitív hatást gyakorolnak az exportorientált dán mezőgazdaságra.

Dánia a termeléstől való teljes elválasztást (decoupling)² alkalmazza, viszont ahogy több más tagországban is, a támogatások kifizetése részben a termeléshez kötött maradt,

1 A közös agrárpolitika (KAP) célja, hogy a mezőgazdasági termelők számára kielégítő életszínvonalat biztosítson, a fogyasztókat méltányos áron kapható, minőségi élelmiszerekkel lássa el, és szavatolja a vidéki kulturális örökség védelmét. Az agrárpolitikát az a törekvés formálta, hogy eleget tegyen a társadalom változó igényeinek, így keretében egyre hangsúlyosabb szerepet kapott az élelmiszer-biztonság, a környezetvédelem, a legkedvezőbb ár/minőség arány, valamint a mezőgazdaságnak, mint az üzemanyaggá alakítható termények forrásának újfajta megközelítése.

2 A közös agrárpolitika 2003. évi reformja alkalmával bevezetett termeléstől leválasztott támogatások a közvetlen kifizetések és a termelés közötti kapcsolat megszüntetését jelentik. A reform előtt a mezőgazdasági termelők csak bizonyos termékek termelése esetén voltak jogosultak közvetlen kifizetésekre. A közvetlen kifizetések felvétele következtésképp befolyásolta bizonyos növények termesztésének vagy bizonyos állatfajok tenyésztésének jövedelmezőségét, és ennél fogva hatott a mezőgazdasági termelők gazdasági döntéseire. A termeléstől leválasztott kifizetések a mezőgazdasági termelők jövedelmét támogatják a termelés típusától függetlenül. A mezőgazdasági üzemek egységes támogatása, amely független a termeléstől, általános elvként egy adott termékhez kapcsolódó valamennyi korábbi közvetlen kifizetést helyettesíti. A konkrét termékek folyamatos termelésére vonatkozó kötelezettség eltörlésével a termeléstől leválasztott támogatás nagyobb szabadságot biztosít a mezőgazdasági termelőknek a piaci keresletnek

különösen a szarvasmarha és juh ágazatban (70 illetve 50%-ban termeléshez kötött). A részlegesen termeléshez kötött támogatások ideiglenes fennmaradását indokolhatják gazdasági és környezetvédelmi szempontok, az a célkitűzés, hogy ezeket a termelési típusokat fenntarthatassák, és hogy megakadályozzák a területek elhanyagolását.

A 2007-13-as költségvetési periódusra 4 tengelyes modell¹ formájában új vidékfejlesztési támogatási rendszer alakult ki, így jelentősen megnőtt a vidékfejlesztésre fordítható támogatások összege. Az egyszerűsítés elve az egy alap, egy program, egységes finanszírozás és egyszerűsített adminisztráció formájában valósult meg. Dániában a Leadert a vidékfejlesztés 3. pillére tartalmazza, költségvetésének kétharmad részét fedezi.

Dánia 2013 után a KAP keretein belül további liberalizációt tervez és fokozottabb piaci orientációt szeretne megvalósítani, amely további gazdasági növekedéssel jár együtt és megfelel a fogyasztók és a piac igényeinek. A tervek között szerepel az ártámogatások, az exporttámogatások és a termelési kvóták további csökkentése. Célul tűzték ki az Egységes Támogatási Rendszer teljes leválasztását a termelésről. Mivel a Közös Agrárpolitikával kapcsolatos adminisztrációs feladatok komoly terhet jelentenek a gazdálkodók és a tagországok számára, Dániában is van igény a KAP egyszerűsítésére, a bürokrácia csökkentésére, és az átláthatóság növelésére.

Magyarország 2004-től az EU tagja, élvezve az egységes belső piac és a közösségi politikák előnyeit. 1990-től a magyar mezőgazdaság a Phare-program kedvezményezettje volt. 1999-től a SAPARD-program indításáról döntött az EU, és ennek keretében Magyarország 2000-től vehetett igénybe támogatásokat, az EU tagság kezdetéig, illetve a tagság első 3 évében. A SAPARD célja a mezőgazdaság és a vidék fejlesztése, a közös agrárpolitikára való felkészülés segítése azáltal, hogy elősegíti a jogszabályok átvételét és a fenntartható versenyképes agrárgazdaság kialakítását, valamint segít a Strukturális Alapok fogadására való felkészülésben. A 2000 és 2006 közötti időszakra el kellett készíteni az országos mezőgazdasági és vidékfejlesztési tervet, követve a KAP célkitűzéseit. A csatlakozást megelőző időszakban késett a KAP bevezetéséhez szükséges intézményrendszer kialakítása, a jövedelem-támogatások pedig nem szolgálták a versenyképesség és a hatékonyság növelését.

Szükséges a belső piacra történő teljes beilleszkedés, a közvetlen támogatások átvétele, a támogatási rendszert egyszerűsítő SAPS alkalmazása és a piaci intervenció. A moduláció és a kölcsönös megfeleltetés alkalmazása később lesz kötelező. Magyarország a közös költségvetésből az első pillérhez tartozó kifizetéseket kisebb részesedésben kapja, mint az EU-15 országai. A közvetlen támogatásokból Magyarország

megfelelő. A közös agrárpolitika 2003-as reformja általános szabályként bevezette a közvetlen kifizetések termeléstől való teljes leválasztását. Azonban a Tanács által meghatározott keretben a tagállamok dönthetnek úgy, hogy bizonyos mértékig újra összekapcsolják néhány közvetlen kifizetésüket.

¹ Az új vidékfejlesztési politikában fontos változás az, hogy jelentősen növekszik a vidékfejlesztési támogatások összege, s a vidékfejlesztési politika végleg elvált a strukturális alapoktól, és létrejött az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alap (EMVA). Az Alap a vidékfejlesztés közösségi szinten meghatározott három célkitűzés megvalósításához járul hozzá: a mezőgazdaság és az erdészet versenyképességének növelése, a természet és a vidéki tájak állapotának javítása, a földhasználat eszközén keresztül és az életminőség javítása, valamint a gazdasági tevékenység diverzifikálásának elősegítése a rurális területeken. Az EMVA forrásai kiegészítik a nemzeti, regionális és helyi szintű fellépést, és hozzájárulnak a közösségi prioritások megvalósulásához. Egy negyedik, ún. „Leader-tengely” a Leader közösségi kezdeményezések kapcsán szerzett tapasztalatokat kívánja kamatoztatni. Ez a tengely a vidékfejlesztés célját szolgáló, alulról építkező helyi kezdeményezések megvalósítási lehetőségeit vázolja fel.

a csatlakozási tárgyalások eredményeképpen 10 év átmeneti idő után részesül teljes mértékben, amit az ország saját költségvetéséből egészít ki (*top up*). A közös költségvetésből történő finanszírozás mértéke évről évre nő, 2009 után a saját kiegészítő támogatás mértéke fokozatosan csökken majd 2013-tól megszűnik [Int 12]

Az EU az újonnan csatlakozó országok számára biztosítja valamennyi támogatás teljes körű bevezetését, de csak átmeneti időszak alatt. A magyar termelőkre átmenet nélkül alkalmazható támogatások az exporttámogatások, az intervenciók felvásárlási árak és a kivonási támogatások (bor, zöldség, gyümölcs). Mivel Magyarország az egyszerűsített területalapú kifizetést választotta, ezért a kvótarendszert csak az ehhez kapcsolódó nemzeti támogatás igénybevitelénél veszik figyelembe. Magyarország teljes jogú tagként részesül a vidékfejlesztési támogatásokból, ugyanazokat a támogatási mértékeket alkalmazhatja, mint az EU összes többi tagállama. 2007 és 2013 között az összes vidékfejlesztési támogatás az EMVA Alapból történik (felváltja az EMOGA orientációs és garancia alapját). Magyarország teljes joggal részesül a beruházási támogatásokból is. A csatlakozás idején, 2004-ben, három éves átmeneti ideig lehetőség volt a már futó nemzeti támogatások továbbvitelére, de a KAP szabályaival ellentétes támogatásokat a tagság harmadik évéig meg kellett szüntetni.

Magyarországon a SAPS-ról az SPS-re minél gördülékenyebben kell áttérni. Meg kell teremteni az átállás társadalmi elfogadhatóságát, igazságossá és átláthatóvá kell tenni, csökkenteni kell az adminisztrációs terheket és a jogviták számát. Az EU-15 országaiban az adott ország sajátosságait figyelembe véve saját modellt alakíthattak ki (regionális, történelmi vagy hibrid modellt). A 2004-ben csatlakozók (NEU), így Magyarország is az Európai Bizottság engedélyével átmeneti SAPS *top up* rendszert vezethettek be, ezt 2009-ig alkalmazhatják, illetve kezdeményezhetik 2013-ig történő meghosszabbítását [Int 12]. Az SPS magyarországi bevezetése sokáig vita tárgyát képezte, majd a kormányzat a 2009-es bevezetés mellett döntött.)

ÖSSZEFOGLALÁS, A MAGYAR AGRÁRPOLITIKA SZÁMÁRA HASZNOSÍTHATÓ TAPASZTALATOK

Célom két kiválasztott – egy régi (Dánia) és egy új (Magyarország) tagország – mezőgazdasági és vidékfejlesztési adottságainak összehasonlítása volt. Az Európai Unió új multifunkcionális szemléletet követő agrárreformja az élelmiszer-termelés növelését tűzi ki célul, és fejlesztő típusú KAP-reformot hajt végre, amelynek lényege a gazdaság, a környezet, a táj és a vidéki társadalom egyensúlyának megőrzése, valamint a piaci jelzésekhez való kedvezőbb alkalmazkodás feltételeinek kidolgozása.

A magyar mezőgazdaság és vidékfejlesztés nagy lehetőségek előtt áll. Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP) keretében 2007 és 2013 között hazánk mintegy 1300 Mrd HUF támogatás felhasználására jogosult, amely teljes egészében a mezőgazdaság és a vidék fejlesztésére fordítható. Az EU célkitűzései, az erősödő gazdasági, társadalmi változások valamint a világgazdasági folyamatok a mezőgazdálkodás, a vidékfejlesztés és a természetvédelem egységes stratégiájának és rendszereinek kidolgozását, az európai mezőgazdasági politika környezeti és regionális irányú nyitását sürgeti. Az EU-15 országaiban a KAP hatására erős modernizációs, koncentrációs folyamatok indultak el, nagymértékű vertikális integráció alakult ki, az ágazat fejlődését jelentős beruházások segítették, valamint nagy hangsúlyt fektettek kutatásra és fejlesztésre, továbbképzésekre. Az agrárpolitika fontos részét képezte a multifunkcionális mezőgazdaság kiépítése, amelyben a gazdák (családi gazdaságok és szövetkezeti tagok) is fontos szerepet játszottak.

SWOT elemzés – Dánia

ERŐSSÉGEK	GYENGESÉGEK
<ul style="list-style-type: none"> • Jó agrár-ökológiai adottságok • Megfelelő klíma, éves szinten egyenletesen eloszló csapadék mennyiség • Az ország területének közel 65%-a áll művelés alatt • Önellátási fok 300% • Kimagasló teljesítőképességű fajták és termelési feltételek mellett fellelhetők a hagyományos fajták és termelés-technikai eljárások is • Halászat és akvakultúra jelentős • Halexport • A szakképzési háttér biztosított • Kiemelkedő tudásmenedzsment • Élelmiszerbiztonság színvonala világelső (alapos dokumentáltság, precizitás és a hatékony ellenőrzés) • Vertikális integráció, hatékony, jövedelmező termelés • Szövetkezetek jelenléte • Tőkeerős gazdaságok • Kielégítő információáramlás • Földbirtok politika, tulajdonviszonyok: • Civil szervezetek (LAG) szerepe • Jelentős összegek kutatás-fejlesztésre • A gazdálkodók támogatottsága 99% • Uniós források hatékony felhasználása • Dinamikus hibrid modell • Decoupling • Gazdálkodás a piaci jelzések alapján, nem a támogatások mértéke szerint • Termékpályák mentén együttműködés és érdekazonosság • Értékesítési is biztonság 	<ul style="list-style-type: none"> • KAP adminisztráció költséges • A vidéki népesség kedvezőtlen összetételű • A vállalkozók és gazdálkodók többsége férfi • A specializáció az állatállomány számának növekedéséhez, de a fajták számának csökkenéséhez vezet • Mérethatékonyság kicsi • Drága munkaerő • Környezetvédelmi előírások miatt többletköltségek • Nagy energiafelhasználás miatt magas árak
LEHETŐSÉGEK	VESZÉLYEK
<ul style="list-style-type: none"> • Akvakultúra, halgazdaságok új lehetőségei • Multifunkcionalitás, fejlődés a fenntarthatóság irányába • Új piaci lehetőségek, a harmadik világ országainak támogatása • Alternatív földhasználat felértékelődése • Biomassza termelés, megújuló energiaforrások használata előtérbe kerül • Biodiverzitás megőrzése • Tőkebefektetések, technológia fejlesztése, innováció • Megnövekedett hozzáadott értékű, kiváló minőségű élelmiszerek • Gyenge termőképességű területeken biomassza termelés, turizmus, rekreációs lehetőségek kialakítása, erdei kiránduló és pihenőhelyek kialakítása, pozitív externáliák biztosítása • Biogazdálkodás térhódítása • A nők vállalkozásokban betöltött szerepének fokozása, továbbképzésük, foglalkoztatásuk mértékének növelése • Az Európai Unió bővülése 	<ul style="list-style-type: none"> • Gabonát olcsóbban előállító országokkal verseny • Az Európai Unió bővülése • Növekvő globális verseny • A környezet minőségének romlása, negatív externális hatások • Klímavizonyok változása • Hagományos, természetközeli termelési módszerek eltűnése • Halállomány csökkenése

SWOT elemzés – Magyarország

ERŐSSÉGEK	GYENGESÉGEK
<ul style="list-style-type: none"> • Területének nagy része alkalmas mezőgazdasági hasznosításra, • Kimagasló teljesítőképességű fajták és termelési feltételek, (gyümölcsök, szarvasmarha, juh, tuzok, stb.) • Hagyományos fajták és termelés-technikai eljárások is • Önellátási fok 120% • Környezeti terhelés viszonylag alacsony • Szellemi háttere magas színvonalú, • Felsőfokú végzettségű, mezőgazdasági, idegenforgalmi, pedagógiai, vadász/erdész szakemberek • Jó természetföldrajzi adottságok a turizmushoz, álló- és folyóvizek, termálvízvagyon • Kulturális értékek, hagyományok, idegenforgalom és az egészséges életmód vonzóerő • A vidéki társadalom aktivitása fokozódik 	<ul style="list-style-type: none"> • Földtulajdon és a földhasználat elkülönülése, előnytelen, elaprózott birtokstruktúra, a földhasználat nem hatékony • Kevés árutermelő versenyképes egyéni gazdaság, • Hiányosak az egyéni gazdálkodók szakmai ismeretei, • Kevésbé fejlett vidéki infrastruktúra, kistelepülések mezőgazdasági termeléstől való függőség • A vállalkozások alacsony hozzáadott értékét állítanak elő • Tőkehiány a kis- és középvállalkozásoknál • Elmaradó átlagkeresetek, elégtelen információáramlás a munkaerőpiaci szereplők között • Munkahelyteremtő beruházások alacsony szintje • Vállalkozások közötti együttműködési készség hiánya jellemző • Nem a piaci jelzések, hanem a támogatások mértéke alapján döntenek a termelésről
<p style="text-align: center;">LEHETŐSÉGEK</p> <ul style="list-style-type: none"> • Növekvő élelmiszerkereslet • Minőség és a hozzáadott érték növelése • Tevékenységek diverzifikálása • Biogazdálkodás előtérbe kerülése • Földhasználat racionalizálása • Egyedi termékek, specifikumok, hungarikumok előállításra, extenzív termelésre alkalmas termőhelyek, • Megújuló energiahordozók előállításának és használatának fejlesztése • Kedvezőtlen adottságú területeken történő gazdálkodás támogatása, • Képzőintézmények, képzési programok fejlesztése, mezőgazdasági ismeretek korszerűsítése • Az együttműködés erősítése a munkaadók és az oktatási intézmények között • Vidéki foglalkoztatás bővítése, a tevékenységek diverzifikálása • Emberi erőforrás-fejlesztés • 2009-től áttérés az SPS-re • Növekvő pályázati források • Gazdakör szerepének erősítése, termelési fórumok létrehozása • Gyógy-idegenforgalmi turizmus fejlesztése, foglalkoztatottság emelése • Vidéki örökség megőrzése 	<p style="text-align: center;">VESZÉLYEK</p> <ul style="list-style-type: none"> • Búza, kukorica kivétele az intervenciók rendszeréből • Kistermelés jövedelemszerző képessége csökken • Duális farmszerkezet • Termelés elaprózódása, megalapozatlan termelési módszerek és technológiai intézkedések • A kétkörös KAP finanszírozás • Művelés megszűnése miatti környezetkárosodás • Korszerűsítések hiányában piacvesztés • Technikai, technológiai fejlesztések elmaradása, • Alacsony hatékonysága, jövedelmezősége • Fejletlen vidéki infrastruktúra • Saját erő hiánya miatt csökkenhet a pályázati támogatások száma • A képzett munkaerő kivándorlása, a fiatalok elvándorlása, vidéki térségek elnéptelenedése • Kedvezőtlen demográfiai folyamatok • Vidék elszegényedése • Élelmiszer-kereskedelemben a multinacionális vállalatok térhódítása • Mezőgazdasági területek minőségének romlása • Éghajlatváltozás

A NEU (EU-10) országok, így Magyarország is, történelmileg és fejlettségi szempontok következtében megkésve csatlakoztak az Európai Unióhoz. A félévszázados lemaradás miatt a versenyképesség és a hatékonyság messze elmarad az EU-15 országaihoz képest.

A dán példa a magyar agrárpolitika számára hasznosítható tapasztalatokkal szolgál: Ha a magyar vidék és agrárium érdekeit szem előtt tartó agrárfejlesztést kívánunk megvalósítani, akkor a dán példát követve nekünk is a többfunkciós gazdálkodási modellnek megfelelő megoldásokat kell keresnünk, jó minőségű, biztonságos,

szermaradványoktól mentes élelmiszereket és alapanyagokat kell előállítanunk, és nagyobb figyelmet kell fordítanunk a második, vidékfejlesztési pillér nyújtotta lehetőségekre.

Az ŰMVP első tengelyének célkitűzése alapján növelni kell a minőséget és a hozzáadott értéket a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban egyaránt. Magyarország termőhelyi adottságai kiváló minőségű termékek előállítását teszi lehetővé. A dán példát követve a precizitásnak, a minőségi munkavégzésnek és a hatékony ellenőrzésnek nálunk is elengedhetetlenül fontos szerepet kell biztosítani.

E nagyléptékű stratégiaváltáshoz azonban olyan ismeretekre, tudásra, szellemi infrastruktúrára van szükség, amely lehetővé teszi a környezet- és tájgazdálkodás régi-új rendszereinek széles körű elterjesztését, a mezőgazdálkodás természetvédelmi, állatjóléti és élelmiszerbiztonsági szempontú, minőségi átalakítását. Fontos szerepet játszik a korszerűsítés, az innováció (ld. pl. zárt rendszerű, ember nélküli sertések). Információ hiányában a gazdálkodók lehetőségeikkel és hosszú távú érdekeikkel nincsenek tisztában.

Magyarország mezőgazdaságának problémái az elmúlt időszak agrárpolitikájának ellentmondásaiban gyökereznek. A rendszerváltás politikai folyamat volt, a gazdasági racionalitás másodlagos szerepet játszott, nem alakult ki egységes agrárstratégia, ami segíthette volna az EU-hoz való csatlakozást.

A magyar mezőgazdaság szabályozási, finanszírozási, szerkezetváltási problémákkal küzd. A rendszerváltást követően a legtöbb termelőszövetkezet és állami gazdaság tönkrement vagy átalakult. Ezek a nagyüzemek vállalati formában működtek, a tulajdonosokat bér munkásként foglalkoztatták, vállalkozói önállóságuk nem volt. A nagyüzem biztosított a környék lakóinak munkalehetőséget, így felszámolásuk tömeges munkanélküliséget eredményezett. A volt termelőszövetkezetekből alakult társaságokra jellemző, hogy tagjaik nyugdíjasok, illetve egyre több az elvándorló. A magyar szövetkezetekben a választott vezetőség és a menedzsment azonos, a vállalati szemléletmód erősebb, mint az esélyegyenlőséget biztosító modellek (pl. a dán modell) esetében, ahol az önálló gazdálkodó és a szolgáltató az alaptevékenység eredményességének előmozdítása érdekében szövetkezik egymással. A privatizáció problémákhoz vezetett (duális farmszerkezet kialakulása, a földek elaprózódása). A termelő nem rendelkezik valós piaci információkkal, piaci kockázat terheli, a termékpálya-szakaszok egymástól elkülönülnek, így megdrágul és eladhatatlanná válik a termék vagy a végtermék.

Hiányzik a nemzeti konszenzuson alapuló operatív agrárstratégia, amit minden gazdasági szereplő elfogadhatónak tartana, és a különböző gazdaságtípusok sajátosságaihoz alkalmazkodna. Egyre inkább felértékelődik a kisközösségek szerepe, a vidék felzárkóztatása, az infrastruktúra fejlesztése és a tudás szerepének fontossága, a vidéki lakosság alternatív jövedelemszerzési esélyeinek kiaknázása. Magyarország támogatásra szorul a környezetvédelem, területfejlesztés és az infrastruktúra területén, valamint támogatásra szorul a legtöbb vidéki régióknak.

Ez a finanszírozási rendszer az újonnan belépő tagországoknak veszteséget okoz, hiszen ők már a csatlakozás előtt is rosszabb jövedelmezőségi pozícióban voltak, a mezőgazdaság potenciáljuk alatt teljesítettek. A keleti piacok elvesztése és a fokozódó piaci verseny, a növekvő input költségek a kis és közepes gazdaságok helyzetét megnehezítik.

Az Európai Unióban a KAP továbbra is számos megoldatlan problémával küzd, ezért további reformokra lehet számítani. Erősíteni kell a piaci orientációt, növelni kell a termelői jövedelmeket, csökkenteni kell az adminisztrációs költségeket, be kell

tartani a nemzetközi kötelezettségeket, mindezekhez alkalmas eszköztárra és intézményrendszerre van szükség. A világgazdaság fejlődése és a globalizáció nagy hatással van a mezőgazdaságra. Napjaink egyik kihívása ezekre a változásokra a megfelelő válaszok megtalálása.

IRODALOMJEGYZÉK

- FEHÉR I. (2001): Európai uniós ismeretek. SZIE, Gödöllő: Európai Tanulmányok Központja, 231. p.
- A felülvizsgálat következményei. In: Magyar mezőgazdaság. 63. évf. 13. szám, 2008. március 26. 7. p.
- Indokolt az SPS jövő évi bevezetése. In: Magyar mezőgazdaság, 63. évf. 27. szám, 2008. július 2. 18. p.
- KAP állapotfelmérése. Brüsszel nem enged. In: Az Európai Unió Agrárgazdasága. 13. évf. 2008. 5. szám. 10. p.
- TANKA E.: Az EU vidékfejlesztési politikája ma és a jövő évtizedben. In: A falu. XXII. évf. 2007. tél 4. szám, 63–74. p.
- Nemzeti Vidékfejlesztési Terv az EMOGA Garanciarészleg Intézkedéseire Magyarországon Végleges változat Budapest, 2004. július 19.
- Ministry of Agriculture and Rural Development New Hungary Rural Development Strategic Plan (2007-2013). Budapest January, 2007.
- [Int. 1]: Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Program (AVOP) (2004-2006) (Munkaközi, nem végleges anyag!) Budapest 2002. október 15. <http://www.fvm.hu/doc/upload/200408/avoprovid.pdf>
- [Int. 2]: Ministry of Agriculture and Rural Development New Hungary Rural Development Strategic Plan (2007-2013) Budapest January, 2007.
- [Int. 3]: Mezőgazdaság. <http://www.danishfood.um.dk/hu/menu/News/New+organic+research.html>
- [Int. 4]: FAZEKAS ZS., NEMES G.: Egyszerűbb és átláthatóbb: az EU 2007-2013 időtartamra tervezett vidékfejlesztési politikája. www.pointernet.pds.hu/ujsagok/agraagazat/2005-ev/05/agrarg-02.html
- [Int. 5]: Leader+. <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leaderplus/memberstates/denmark.htm>
- [Int. 6]: CAP in 27 Member States. <http://www.rlg.nl/cap/denmark.html>
- [Int. 7]: Comparative analysis. CAP Implementation in the EU-27 Member States. <http://www.rlg.nl/cap/analysis.html>
- [Int. 8]: Magyar Gazdakörök és Gazdaszövetkezetek Szövetsége [http://www.gazdakorok.hu/documents/Ficsor%20%C1d%E1m%20\(SPS\)07-07-18.doc](http://www.gazdakorok.hu/documents/Ficsor%20%C1d%E1m%20(SPS)07-07-18.doc)
- [Int. 9]: A Danish view on agricultural reform <http://www.euronews.net/en/article/18/04/2008/a-danish-view-on-agricultural-reform>
- [Int. 10]: Gazdaság. [http://www.ambbudapest.um.dk/hu/menu/InfoDenmark/Gazdaság.](http://www.ambbudapest.um.dk/hu/menu/InfoDenmark/Gazdasag)
- [Int. 11]: A dán szövetkezeti modell <http://www.talaljukki.hu/index.php/article/articleview/858/1/3/>
- [Int. 12]: A sikeres EU tagság integrációs (belső) tényezői. A KAP reformjának esélyei és hatása a magyar agrárgazdaságra. Vitaanyag 2007. jan. www.vki.hu/kulkapcs/KAP.pdf
- [Int. 13]: Új Magyarország Vidékfejlesztési Program. <http://www.szilberhorn.com/uj-magyarorszag-videkfejlesztési-program.html>

- [Int. 14]: Mezőgazdasági alapadatok. A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar számokban 2007. <http://www.fvm.hu/doc/upload/200711/magyarmezszamokban2007b.pdf>
- [Int. 15]: A kölcsönös megfeleltetés (cross compliance) rendszere <http://www.pointernet.pds.hu/ujsgok/agrargazat/2006/10/20070122185732360000001530.html>
- [Int. 16]: Védett és érzékeny természeti területek mezőgazdálkodásának alapjai. ÁNGYÁN J. <http://www.hik.hu/tankonyvtar/site/books/b10103/ch06s05.htm>
- [Int. 17]: Facts and Figures about Denmark. <http://www.um.dk/en/servicemenu/Publications/FactSheets/>
- [Int. 18]: Denmark – Production and Communications – Agriculture: <http://www.um.dk/Publikationer/UM/English/Denmark/kap2/2-3.asp>
- [Int. 19]: A dán Királyi Nagykövetség Honlapja. <http://www.skandinavhaz.hu/danvazio/dania.html>
- [Int. 20]: Denmark in Figures http://www.dst.dk/asp2xml/puk/udgivelser/get_file.asp?id=11111&sid=dod2
- [Int. 21]: KSH Mezőgazdaság. <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/mezo/mezo06.pdf>

JUDIT BEKE

The Experience of Agricultural Policy: a comparison of the agricultural results of Denmark and Hungary

The aim of this study was to analyse how two different Member States, Denmark and Hungary, adapt to changes in agricultural policy. I deal with the question of the European Union's multifunctional agricultural reform process which aims to increase food production, reform the CAP to preserve the environment, the landscape and rural life and in addition, adapt the agricultural sector to market needs and market signals.

In contrast to Denmark, Hungary has to face structural, organisational and financial issues. Instead of price support, competitiveness, structural changes and sustainable development should be emphasised in Hungary. The aim of this comparative study is to summarize the results and draw some conclusions to highlight the importance of developing a sustainable agricultural policy in Hungary based upon the lessons of the Danish model and adopting Denmark's example.

NEUMANNÉ VIRÁG ILDIKÓ*

LIBERALIZÁCIÓS TÖREKVÉSEK AZ AGRÁRKERESKEDELEM PIACÁN

1. VILÁGKERESKEDELMI TÁRGYALÁSI FORDULÓK A WTO-BAN

A jövő mezőgazdaságának alakulását alapvetően a népesség- és jövedelemnövekedés által meghatározott kereslet fogja meghatározni, de jelentős tényezők lesznek: az olajárak alakulása, az éghajlatváltozás, az állat- és növénybetegségek előfordulása, az agrárhatalmak (EU, USA) agrárpolitikájának változása és a WTO dohai fordulójának agrármegállapodása.

Az agrárkereskedelem fontos kérdése az egyezményekkel szabályozott multilaterális világkereskedelem. Az egyik legkényesebb terület a mezőgazdaság, ahol az exporttámogatások, belső támogatások, és a magas vámok alkalmazása erős kereskedelemtorzító hatást gyakorol az agrártermékek világpiaci kereskedelmére. A WTO tagságának bővülésével, az egyre bonyolultabbá váló érdekviszonyokkal és a fejlődő országok fokozódó aktivitásával nehéz mindenki számára kielégítő megoldásokat találni.

Az Egyesült Államok és India nézeteltérése miatt, kompromisszum hiányában megszakadtak a WTO dohai kereskedelmi fordulója lezárására irányuló genfi tárgyalások 2008 júliusában. A WTO-ban folyó kereskedelmi tárgyalások nem technikai kérdések, hanem lényegi nézeteltérések miatt jutnak időről időre zsákutcába. A genfi WTO csúcs reménytelinek indult, miután a fejlett államok két kulcsfontosságú kérdésben is kedvező ajánlatot tettek a fejlődőeknek. Az Egyesült Államok a korábban nagyobb mértékben volt hajlandó csökkenteni mezőgazdasági vámtarifáit, az EU pedig engedményeket tett az ACP-országok banántermelőinek. A megállapodás végül a fejlődő országoknak nyújtandó különleges biztonsági mechanizmus (a védzáradék aktiválásával alkalmazható rendkívüli agrárvámtarifa mértéke importdömping vagy az árak esése esetére) kapcsán futott zátonyra. Az ellentétek azáltal váltak kibékíthetlenné, hogy egyes országok az Egyesült Államok vezetésével minél magasabban akarták ennek a mértékét meghatározni, miközben az indiaiak és a kínaiak lefelé húzták azt.

1.1. *Uruguay-forduló (1986–1993)*

A kilencvenes évek közepéig 8 alkalommal került sor világméretű kereskedelmi tárgyalásokra, de az Uruguay-forduló volt az első, amelynek során kísérlet történt az agrár-világkereskedelem átfogó szabályozására.

A tárgyalások során két nagy országcsoport került egymással szembe. Az Egyesült Államok mellett álltak a Cairns-csoport országai, melyek az exporttámogatások öt

* Pannon Egyetem, Alkalmazott Gazdaságtan Tanszék egyetemi tanársegéd, PhD-hallgató.

éven belüli eltörlését, és a kereskedelmet torzító belső támogatások 75%-os csökkentését követelték. Az EU, az EFTA, Japán, és a legtöbb élelmiszerimportőr fejlődő ország ellenezte a teljes liberalizációt.

Létrejött a mezőgazdasági megállapodás (agreement on agriculture), és a Blair House Megállapodás I-II. Nagy jelentőségű volt a *de minimis* szabály és a békeklauzula rögzítése. A *de minimis* szabály szerint nem kell csökkenteni a mezőgazdasági támogatásokat, ha a termékspecifikus támogatás összértéke nem haladja meg az adott termék teljes termelési értékének 5%-át (a fejlődő országoknál 10%-át). Ugyanez érvényes a nem termékspecifikus támogatásokra is, ha nem érik el a teljes mezőgazdasági termelés értékének 5%-át (a fejlődő országoknál 10%-át). A békeklauzula (13. cikkely) szerint nem kezdeményezhető vita a WTO vitarendezési rendszerében, ha a támadni kívánt agrárpolitikai intézkedések nem mondanak ellent a mezőgazdasági megállapodás rendelkezéseinek.

A nemzetközi agrárkereskedelem tényleges alakulását tekintve megállapítható, hogy az egyes országok belső piacai továbbra is viszonylag zártak, a vámok továbbra is magasak maradtak, a piaci hozzáférés lehetősége alig változott. Érdemlegesen nem változott a mezőgazdasági támogatások szintje sem. A nemzeti támogatások belső arányai azonban már közvetlenül a megállapodások megszületése után pozitív irányban mozdultak el. Számottevően nőtt a kereskedelmet közvetlenül nem befolyásoló támogatások aránya, míg a sárga dobozba sorolható támogatások aránya és volumene csökkent. Az exporttámogatások a megállapodásoknak megfelelően csökkentek. Inkább a nagy exportáló országok kerültek előnyösebb helyzetbe az exporttámogatások csökkentésének következtében, a fejlődő országok nem jutottak kimutatható előnyökhöz, de helyzetük romlása sem következett be.

1.2. A liberalizálással kapcsolatos kérdések három csoportja: piacra jutás, belső támogatás és exporttámogatás

A belső támogatásokat (AMS) három dobozba sorolták. A zöld dobozba azok a támogatások kerültek, amelyeknek nincs kereskedelmet torzító hatásuk, a kék dobozba azok a támogatások kerültek, amelyek a támogatást a termelési szint csökkentéséhez, vagy állandó szinten tartásához kötik. A zöld dobozhoz hasonlóan ezeket a támogatásokat sem kell csökkenteni. A sárga dobozba került támogatások esetében végre kell hajtani az előírt csökkentéseket, mivel ezek a támogatások (ár-szabályozás és segélyek) hatással vannak a termelt mennyiségre, és torzítják a kereskedelmet.

2. DDA (DOHA DEVELOPMENT AGENDA)

2001 novemberében Dohában sokoldalú kereskedelmi tárgyalássorozatot (Doha forduló) kezdtek a WTO tagjai a világkereskedelem további liberalizálása érdekében. A tárgyalások kiterjedtek a mezőgazdasági politikák (az exportszubszidió, a belső támogatások és az agrárvámok) liberalizálására, a WTO-szabályok (így a dömping- és szubszidióellenes intézkedések alkalmazására irányuló rendelkezések) felülvizsgálatára, az ipari termékek vámjainak és nem vámjellegű akadályainak mérséklésére, a szolgáltatás-kereskedelemre, a földrajzi eredetnevek védelmének erősítésére. A fordulót kezdettől fogva a fejlődő országoknak biztosítandó speciális és kedvezményes elbánás különböző területeken történő erősítésének szentelték. A fejlettebb fejlődő országok erre hivatkozva gyakorlatilag elzárkóztak az érdemi piacnyitástól, még a leggyengébb fejlődő országok érdekében sem ösztönöztek kereskedelemkönnyítő lépéseket.

2.1. Eredmények

Az EU és az Egyesült Államok a belső támogatások, a vámok és a *de minimis* csökkentésében egy véleményen voltak. Az exporttámogatások csökkentésekor két csoportra osztották a termékeket. A fejlődő országok számára nagy jelentőséggel bíró termékek esetében megszüntetnék az exporttámogatásokat, de azt nem konkretizálták, hogy mennyi idő alatt. A többi termék esetében százalékos csökkentést javasolnak, a pontos érték megadása nélkül. A megállapodás foglalkozik az export-hitelek, az élelmiszersegély és az állami kereskedő vállalatok kérdésével is, viszont nem érinti a békeklauszula meghosszabbítását és a „nem kereskedelmi megfontolásokat” (non trade concerns).

2.1.1 STUART HARBINSON javaslata

STUART HARBINSON, a mezőgazdasági tárgyalások vezetője készített egy összesített javaslatot, ami azonban nem nyerte el a WTO tagországainak tetszését. Ez nem meglepő, mivel a javaslat szerint az exporttámogatásokat 10 év alatt teljesen le kellene építeni; a sárga dobozos támogatásokat 60%-kal kellene csökkenteni; a kék dobozos támogatásokat vagy besorolnák a sárga dobozosok közé, vagy felső határt szabnának ezeknek a támogatásoknak, amit 5 év alatt 50%-kal csökkentenének; a vámok csökkentése differenciált lenne, a magasabb tarifákat nagyobb mértékben kellene csökkenteni, mint az alacsonyakat. A javaslat a tárgyaló felek elé került az ötödik miniszteri konferencián, Cancunban (2003), de a tárgyalások még azelőtt megszakadtak, hogy érintették volna a mezőgazdaság kérdését.

2.1.2. A hongkongi miniszteri értekezlet

A hongkongi miniszteri értekezleten (2005) megegyezés (*framework paper*) született arról, hogy 2013-ig végrehajtják az agrártermékekre az exporttámogatások valamennyi formájának progresszív és párhuzamos felszámolását. E vállalás jelentős részét az implementációs időszak közepéig (tehát várhatóan 2010 végéig) remélik teljesíteni. A fejlődő országok további öt évig, 2018 végéig tarthatnak fenn bizonyos formájú agrárexport-támogatást.

A piacra jutás tekintetében a *framework paper* meghatározta, hogy a vámok csökkentésére négy sávban kerül sor, de sem a sávhatárookra, sem a csökkentés mértékére nem tartalmaz utalást. Elismeri az ún. érzékeny termékek kezelésének szükségességét, de nem rögzíti sem ezek számát, sem a csökkentett mértékű vámmérséklés paramétereit.

A fejlett országoknak – tartósan és autonóm alapon – 2008-ig (de nem később, mint a tárgyalási eredmények végrehajtási időszakának megkezdéséig) vám- és mennyiségi korlátozásoktól mentes behozatali rendszert kell bevezetniük a legkevésbé fejlett fejlődő országok (LDC – Least Developed Countries) termékeire.

A belső támogatásokat tekintve a tárgyaló felek megállapodtak arról, hogy a sárga doboz esetében emeletes formulát alkalmaznak, termékenkénti AMS plafonokkal, a zöld dobozt felülvizsgálják, a kék dobozt az USA igényei szerint terjesztik ki és maximálják a bruttó termelési érték 5%-ában.

2.2. Egyensúlytalanságok a mezőgazdasági szektoron belül

A földrajzi eredetnevek védelmének területén semmilyen előrelépésre nem került sor.

Az egyensúly megteremtésének lehetőségére negatív kihatással lehet majd a későbbiekben az a döntés, amely szerint a fejlődő országok maguk választhatják ki a

speciális (érzékeny) termékeik számát és jogosultak lesznek különleges védintézkedések alkalmazására (SSG – Special Safeguard Clause). Nincs utalás arra, hogy hasonló védintézkedést a fejlett országok alkalmazhatnak.

Az EU eddigi rugalmasabb, egyoldalú engedményekre épülő taktikája (AGENDA 2000 és CAP reformja – FISCHLER javaslata alapján), nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, sőt inkább radikalizálta a partnereket. Az „Everything but arms” (EBA) keretében vám- és kvótamentes elbánást alkalmaz az LDC-országokból származó minden termékre, kivéve a fegyvereket, lőszereket, valamint három mezőgazdasági terméket (banán, rizs, cukor). Ez utóbbiakra 2009-ig kell a vámot megszüntetni.

Az EU egyoldalú koncessziói (pl. export-támogatások teljes felszámolása) a partnerekből nem a kilátásba helyezett engedmények megfelelő viszonzását, hanem újabb követelések megfogalmazását (az új uniós agrártámogatási rendszer leépítése, az agrárpiacon védelmének jelentős csökkentése) váltotta ki. Az EU arra számított, hogy partnerei is (főleg USA, Ausztrália, Kanada) felszámolják az exporthitelek, élelmiszer-segélyek és állami kereskedelmi vállalatok útján nyújtott hasonló piactorzító támogatásaikat. Erre eddig az érintettek nem, illetve csak minimális mértékben mutattak hajlandóságot. Az EU-tagországok álláspontja a követendő taktikát illetően jelentősen megosztott. Az északi országok (elsődlegesen az Egyesült Királyság, Hollandia, Svédország) a Bizottságtól azt várják, hogy akár újabb egyoldalú (agrár-) engedmények nyújtásával is dinamizálja a tárgyalási folyamatot.

Az EU érdeklődése a multilaterális szabályozás és konfliktusmegoldás iránt nem csökken, sőt az Unió bővülései növelték nemzetközi alkuerejét, érzékenységét a nemzetközi kereskedelmi fejlemények iránt.

Az EU kereskedelmi kapcsolataiban kiemelkedő jelentőséggel bírnak az USA-hoz fűződő kapcsolatok. A konfliktusok megvitatásának évtizedek óta kialakultak a kétoldalú, valamint a GATT, később a WTO adta keretei. A WTO-ban folytatott, az EU részvételével zajló kereskedelmi viták csaknem fele az EU-USA viszonyt érinti, (hormonkezelt marhahús, GMO növények, versenypolitikai viták, acélkorlátozások, agrárliberalizáció a WTO-ban stb.) amelyek többségében az EU a panaszos fél, csak kisebb mértékben a bepanaszolt.[23]

Az EU-Kína viszonyban a konfliktuskezelés keretei jóval kevésbé stabilak. A kereskedelmi konfliktusok kiéleződése várható elsősorban olyan területeken, mint a versenyfeltételeket torzító kínai szabályozással szembeni fellépés (nem vámjellegű akadályok, közbeszerzések), szellemi tulajdonvédelem, a környezeti, szociális, munkavédelmi előírások szigorúbb betartatása.

Az Európai Unió és India bilaterális kapcsolataiban [7] viszonylag kevés a vita, multilaterális téren azonban a WTO dohai kereskedelmi fordulóján belül több téren is szembekerültek egymással. Meglehetősen eltérnek nézeteik az agrár- és a textiltermékek kereskedelmét illetően, és a szolgáltatás-kereskedelem további liberalizálásában sem azonosak a nézeteik.

A fejlődő országok nagyobb része (Brazília és India vezetésével) a „fejlesztési középpontú” tárgyalásokra hivatkozva markáns igényeket támaszt a fejlett országokkal szemben, ugyanakkor továbbra is elutasítja a fejlődő országok közötti fejlettségi-versenyképességi alapú különbségtételt és így a rájuk vonatkozó érdemi liberalizációs köteleket. Magatartásuk gyakorlatilag blokkolja az ipari áruk piacra jutásával, a szolgáltatás-kereskedelemmel, a kereskedelem-könnyítéssel foglalkozó tárgyalócsoportok érdemi munkáját.

Az USA offenzív érdekei elsősorban a piacra jutási területen jelentkeznek, itt szorgalmazza erősen a tárgyalások felgyorsítását.

A belső támogatásoknál a sávcsökkentési kötelezettség alapja a támogatások abszolút nagysága, így az EU kerül a legmagasabb (65%-os) sávba. Az USA ugyanakkor egyelőre nem vállalja a tőle elvárt 55%-os csökkentési mértéket. A piacra jutásnál csak a vámcsökkentési módszer alapján látszik kialakulni egyetértés (4-4 sáv a fejlett és fejlődő országokra), de vitatottak a sávhatárok és a csökkentési mértékek. Az EU által egyes érzékeny termékekre igényelt rugalmasságot a tengerentúli agrárexportőrök elutasítják. A fejlődő országok mindhárom tárgyalási területen a kötelezettségek szinte minden egyes eleménél különleges bánásmódra tartanak igényt.

2.3. A DDA sikeres lezárása?

A piacvédelem legfőbb – s ma már egyetlen WTO-konform – eszköze a vám, amely azonban igen sok termék esetében továbbra is olyan magas, hogy kizárja harmadik országok termékeit. Leginkább a fejlődő országok exportőreit sújtja a vámeszkaláció megléte, vagyis az, hogy a feldolgozott termékeket magasabb vámmal sújtják, mint a nyerstermékeket és ez nagyban akadályozza magas hozzáadott értékű exportjuk fokozását. [8]

A fejlődő országok esetében még érdemes megjegyezni, hogy jelentős különbségek vannak a lekötött és az alkalmazott vámok értéke között. A magasabb lekötött értékből könnyű nagyvonalúan engedni, ha a valóban alkalmazott vámszint még jóval a „csökkentett” vámszint alatt van.

Egyelőre nem sikerült egyezsége jutni a vámcsökkentés mértékét illetően. A Doha-forduló lezárásához a mezőgazdasági területen egyensúlyteremtésre, az azon kívüli területeken pedig – különösen az ipari vámok csökkenése, a szolgáltatások kereskedelmének liberalizálása, a földrajzi eredetnevek védelme és a WTO szabályalkotás terén is – jelentős előrelépésre van szükség. Ehhez most nem az EU-nak, hanem a többi partnernek kell elmozdulnia eddigi álláspontjáról és megmutatni elkötelezettségét, felelősségtudatát és kompromisszum-készségét.

3. A WTO HATÁSA A KERESKEDELEMRE ÉS A KERESKEDELEMPOLITIKÁRA

ROSE (2002) a gravitációs modellt (TINBERGEN, 1962) használva elemezte, hogy a WTO valóban hozzájárul-e a kereskedelem növekedéséhez. Arra a következtetésre jutott, hogy a GATT/WTO ténylegesen nem növelte az országok közötti bilaterális kereskedelmet. Ugyanakkor a GSP jelentősen hozzájárult ahhoz. [9] A kereskedelem-politikát több mérőszámmal jellemzi, és mindegyik esetében az eredeti kérdésre keresi a választ a gravitációs modell segítségével. A mérőszámok az alábbi csoportokba sorolhatóak:

- 1) nyitottság;
- 2) kereskedelmi forgalmak ország-jellegzetességekhez igazítva;
- 3) vámok;
- 4) nem vám jellegű korlátok;
- 5) informális és kvalitatív mérőszámok;
- 6) összetétel indexek;
- 7) árhatást mérő indexek.

Megállapítja, hogy a GATT/WTO-tagok egy kis mértékben nagyobb gazdasági szabadsággal rendelkeznek, mint a nem-tagok. [10] 2005-ben pedig kimutatta [12], hogy az IMF, a Világbank és a WTO közül a Világbank az, amely jelentősen hozzájárul a kereskedelem növekedéséhez.

SUBRAMANIAN és WEI (2003 és 2007) a gravitációs modellt javítva, igaz csak korlátozott országcsoporthoz végzett statisztikai elemzést és az export-import összességének átlagolása helyett az exportot és importot külön függő változóként kezelve végzik el a vizsgálatot.[14] Négy aszimmetriát azonosítanak a WTO rendszerben.

Különbség van a fejlett országokra, illetve fejlődő országokra gyakorolt hatásban, az uruguayi forduló előtt és után csatlakozott országok esetében, az egyes szektorok között is eltérés van a WTO eredményeit illetően, ill. a tagoktól származó import, ill. a nem tagoktól származó import volumenhatását illetően is. A WTO új tagjai – akik az uruguayi forduló óta léptek be – jelentősen profitáltak a tagságból, importjuk 30%-kal nőtt a nem tagokhoz képest. A régi tagok helyzetében azonban nem következett be jelentős változás. Megkülönböztetett bánásmódjuk tehát tovább él.

Igaz, hogy ROSE megemlíti ezeket az eltéréseket, de nem vizsgálja őket empirikusan statisztikai modell alapján. Így SUBRAMANIAN és WEI eredményei mindenképpen meggyőzőek. A WTO/GATT akkor és csak akkor járult hozzá a kereskedelem növekedéséhez, amikor a működési szabályok ezt lehetővé tették.

A vámcsökkentő kereskedelmi fordulók hatására a WTO/GATT a fejlett ipari országok importját jelentősen, kb. 68%-kal növelte [14], a világ importját 8 milliárd dollárral (2007). A fejlődő országok esetében ez nem mondható el, importjukra nem volt jelentős hatással a WTO/GATT, az exportjukat azonban növelte. A fejlődő országok megkülönböztetett elbánásban részesültek a tárgyalások során, és a fejlett országok egyoldalúan csökkentették az importkorlátozásait a fejlődő országok vonatkozásában. A szerzők rávilágítottak a protekcionizmus és kereskedelem összefüggésére, és hangsúlyozták, hogy az import oldalon nagyobb szerepet kell adni, ill. a speciális és megkülönböztetett bánásmódot felül kell vizsgálni.

Az ipari országokban az erősen védett szektorok esetében (élelem, ruházat, cipő) a WTO-tagságnak nem volt hatása a kereskedelemre. Így a korábban hangsúlyozott fokozott piaci hozzáférés, és a szakmai és pénzügyi segítségnyújtás mellett a fejlődők kereskedelmi nyitásának is meg kell történnie. Ugyanígy a fejlett országok esetében a védett szektorok (ruházat, textil) esetében is a korlátok csökkentése, megszüntetése irányába szükséges elmozdulni, mert az mindenki számára előnyökkel jár, és végső soron ez a WTO multilaterális megközelítésének alapja. Figyelmeztetnek a „fogolydilemma” elkerülésére, ami azt jelentené, hogy egyoldalú lépéssel hátrányos cserearány-rontó hatást okozhat a vámcsökkentés, mint kétoldalú tárgyalásokkal.

DENZAU és KIM (2006) megállapítja, hogy a nem olajtermékek kereskedelmét pozitívan befolyásolja a WTO. A „nem GATT/WTO-tagok” esetében az olajárak emelkedése miatt is nőhetett a kereskedelem (az árak OPEC-ellenőrzés alatt vannak). Ha az olajtermékeket kivesszük a vizsgált áruk köréből, akkor e termékek kereskedelmnövekedésében kimutatható a GATT/WTO hatása. (23%-kal nőtt a kereskedelem a tagországok tekintetében (nem olaj) és 13,5%-kal a kívülálló országokkal folytatott kereskedelemben.) [16]

MATTHEWS (2006) GTAP modellel szimulálja a sikeres DDA tárgyalások hatását. Eltérő az eredmény a fejlett, illetve fejlődő (ezen belül is az EBA-országok), illetve az ACP-országok tekintetében [18]. Az eredmény attól is függ, hogy az ország a saját liberalizációját végrehajtja-e. A fejletteknél a kereskedelmi határok eltörlése nagyon ígéretes eredményekkel kecsegtet.

HERZ és WAGNER tanulmányában szintén a gravitációs modellt alkalmazva kimutatja, hogy a WTO-ban és a regionális kereskedelmi egyezményekben való tagság pozitív hatással van a bilaterális kereskedelemre, a GSP viszont nem. [20]

4. A GENFI CSÚCS 2008-BAN

A fejlett országok (EU, USA, Japán, Norvégia, Svájc) agrárgazdaságát még mindig a termeléshez viszonyítva magas, részben WTO-konform, részben pedig nem WTO-konform támogatások torzítják. A viták kereszttüzében a támogatások további csökkentése áll. Habár elvileg az USA és az EU is egyetért a támogatások csökkentésével, az EU ezt a kérdést összekapcsolná az ún. nem-kereskedelmi megfontolások (non-trade concerns) kérdésével s ragaszkodik az előző fordulón elfogadott formula, vagyis a zöld, a sárga, de különösen a kék doboz fenntartásához. A Cairns-csoport a legreaktívabb: a sárga és a kék dobozos támogatások 50%-os csökkentését és a zöld doboz tartalmának felülvizsgálatát követelik. [8]

Mindegyik fél azt az exporttámogatásfajtát tartja csökkentendőnek, amit maga egyáltalán nem alkalmaz, vagy amiből viszonylag keveset alkalmaz. Az USA egyetért a közvetlen exporttámogatások csökkentésével, de az állami exporthitel és -garancia intézményét továbbra is nemzeti hatáskörben hagyná. Az EU egyetért a közvetlen exporttámogatások csökkentésével, de az egyéb exporttámogatási formákat (exporthitel, élelmiszersegély, állami kereskedelmi vállalatok) is legalább olyan szigorúan szabályozná. [8].

Az EU, az Egyesült Államok, India, Kína, Brazília, Japán és Ausztrália képviselői kompromisszumot dolgoztak ki, de ebben egyes konkrét termékcsoportok helyzetét, illetve a szegényebb országok agrárimportjára vonatkozó védőmechanizmust nem sikerült megoldani. Washington ellenezte azt az India – és a támogató Kína, valamint Indonézia – által szorgalmazott javaslatot, hogy a nagy mezőgazdasági népességgel és nagy agrárimporttal rendelkező országok már előre védővámokat rögzíthessenek, amelyekkel gazdálkodóikat védhetik az olcsó mezőgazdasági import hirtelen növekedése esetén. Az Európai Bizottság újabb javaslata szerint az általános agrár-vámszintet 39% helyett 60%-kal kívánják csökkenteni. Továbbá az ún. speciális védintézkedést, mely bizonyos termékek behozatalának részleges korlátozását jelenti, csak a baromfiúsra és a cukorra terjesztenék ki, szemben a korábbi javaslattal, melyben többek között a vaj, a marhahús és a zöldség-gyümölcs is szerepelt, és ezt is csak 7 évig tartanák fenn. Az európai termékeket védő behozatali vámok mérséklése a hazai termelőkön túl a fogyasztókat is súlyosan érintené, ugyanis az uniós tagállamokban olyan szigorú élelmiszerbiztonsági szabályokat léptettek életbe, melyeket a potenciális importőr országok nem alkalmaznak. Olyan, harmadik világból érkező élelmiszerek érkeznének az EU-ba, melyek nem felelnek meg az uniós előírásoknak.

5. A MAGYAR KORMÁNY ÉS A MAGYAR AGRÁR-ÉRDEKKÉPVISELETEK VÉLEMÉNYE AZ EURÓPAI BIZOTTSÁG JAVASLATÁRÓL

A szabad kereskedelem bevezetése legalább félmillió európai álláshely megszűnésével és az agrárjövedelmek csökkenésével járna (kb. évi 30 milliárd euró). Inkább a nagy exportőr országoknak kedvezne, mint pl. USA, Ausztrália, Brazília.

A dohai fordulóban az Európai Bizottság által tett engedmények egyoldalúan hátrányosak az európai termelők, különösen agrár-vonatkozásban az exportban érdekelt országok (Franciaország, Írország, Olaszország, Magyarország stb.) számára. A magyar kormány nem tartja elfogadhatónak a jelenleg a Bizottság által az eddigiekhez képest javasolt további engedményeket, mivel ezek elfogadása esetén a magyar termelők egy része elveszíthetné megélhetését. Az exportszubszidiák egyoldalú

felszámolásával, illetve az európai piacvédelem leépítésével leküzdhetetlen hátrányba kerültünk volna a harmadik világbeli, illetve az amerikai mezőgazdasági szállítókkal szemben a nemzetközi kereskedelemben, de ezen túlmenően az Európai Unión belül is át kellett volna szabni bizonyos, 2013-ig előirányzott keretfeltételeket, amivel a magyar agráriumnak szánt közvetlen kifizetések rövidültek volna meg. Nekünk ez a védett, 450 millió lakosú uniós piac elfogadható versenyfeltételeket biztosít, s ezt veszélyeztette volna, ha búzáinkat vagy kukoricánkat kiszorítja innen a brazil vagy amerikai termék, mert azokra az unió nagyszabású piacnyitása vonatkozott volna.

6. ÖSSZEGRZÉS

A sikeres tárgyalási eredményhez minden WTO-tagnak tényleges fejlettségi szintjének megfelelően kell hozzá járulnia. Elengedhetetlen, hogy a fejlettségüket és versenyképességüket tekintve általánosan vagy egyes ágazatok vonatkozásában a világ élvonalába tartozó, magukat fejlődőnek besoroló országok valós fejlettségi szintjüknek megfelelően vállaljanak részt az érdemi kereskedelmi liberalizációból.

Az Unió 1992 óta tartó folyamatos reformjai révén igyekszik egyre inkább elszakítani az agrártámogatásokat a konkrét termeléstől, a WTO-i értelemben először „kék”, majd napjainkban már zömében ún. „zöld” dobozos támogatásként eljuttatni a pénzt a termelőkhez. Emellett a WTO-ban sokszor reménytelennek látszó küzdelemben közelítik a leépítési ajánlataikat a Doha fordulón.

Időközben törvényerőre emelkedett az USA új farmtörvénye 2008. május 22-én, amelyből kitűnik, hogy a Kongresszus – a nagy befolyású amerikai agrár-élelmiszeripari lobbival a háta mögött, figyelemre se méltatva az említett erőfeszítéseket és a várható piaci viszonyokat – a világtendenciával ellentétben a korábinál is magasabb szintre emelte és egyre inkább súlyosan piac- és versenytorzító irányba változtatta agrárszubszevencióit.

A forduló gyors lezárására szinte nincs esély, de ez nem feltétlen tragédia, főleg, ha a tárgyalások egy távolabbi időpontban a WTO-tagállamok többsége számára kielégítő eredménnyel zárulhatnak. Ennek az esélyei talán még nem tűntek el.

IRODALOMJEGYZÉK

- [1] DR. PALKOVICS MIKLÓS: Az EU közös agrárpolitikája és a magyar élelmiszergazdaság, Pannon Tudományos Műhelyek, 2008. április 23.
- [2] WTO Agriculture Negotiations. The issues, and where we are now. Information and Media Relations Division of the WTO Secretariat. <http://www.wto.org>.
- [3] HALMAI PÉTER (szerk.): Az Európai Unió agrárrendszere. Mezőgazda Kiadó, Budapest, 2002.
- [4] POPP JÓZSEF: Az USA agrárpolitikájának gyakorlata napjainkig. Agrárgazdasági tanulmányok, 2002. 8. szám. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest, 2002.
- [5] POPP JÓZSEF: Az USA agrárpolitikájának változása napjainkig. Külgazdaság, XLVII. évfolyam, 5. szám, 2003.
- [6] SOMAI MIKLÓS: Széllal szemben? (Avagy az Európai Unió esélyei a millenniumi WTO-fordulón, az amerikai agrárpolitika és az USA érdekvérvényesítési erejének ismeretében.) VKI, Kihívások 146. szám, Budapest, 2001.

- [7] DR. MAJOROS PÁL: Az Európai Unió és India gazdasági-kereskedelmi kapcsolatai. EU Working Papers 2003/4 szám.
- [8] A globális környezet középtávú gazdasági előrejelzése, Vitaanyag, 2007. január. A világ mezőgazdasága és az agrártermékek világkereskedelme (WTO) Világ-gazdasági Kutatóintézet 2007.
- [9] ROSE, ANDREW K. (2002): Do we really know that the WTO increases trade? National Bureau of Economic Research Paper Series. Working Paper 9273. Cambridge, MA, October (2002) <http://www.nber.org/papers/w9273>.
- [10] ROSE, ANDREW K.: Do WTO members have a more liberal trade policy? National Bureau of Economic Research Paper Series. Working Paper 9347. Cambridge, MA, November (2002) <http://www.nber.org/papers/w9347>.
- [11] ROSE, ANDREW K.: Does the WTO make trade more stable? National Bureau of Economic Research Paper Series. Working Paper 10207. Cambridge, MA, January (2004) <http://www.nber.org/papers/w10207>.
- [12] ROSE, ANDREW: Which International Institutions Promote International Trade? Review of International Economics. Blackwell Publishing Ltd. Vol. 13 No (2005);
- [13] HALMAI PÉTER: Az agrárgazdaság EU-adaptációja. Várható feszültségek, gazdasági és társadalompolitikai kihívások. Politikatudományi Szemle 2004. 1–2. szám.
- [14] SUBRAMANIAN, ARVIND, WEI, SHANG-JIN: “The WTO Promote Trade, Strongly but Unevenly,” National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper No. 10024, October (2003), ill. Journal of International Economics 72 (2007) 151-175.
- [15] DENZAU ARTHUR T., KIMB, MYEONG HWAN: The WTO Does Promote Trade Claremont, CA 91711 Working Paper No. 2006-04.
- [16] DENZAU ARTHUR T., KIMB, MYEONG HWAN: Does WTO Promote trade? Further Evidence Claremont, CA Working Paper No. 2006-05.
- [17] CSÁKI CSABA: Nemzetközi agrárkereskedelem és a WTO-tárgyalások, Közgazdaság 2007/3.
- [18] MATTHEWS, ALAN, WALSH, KATE: DDA: Mixed Prospects for Developing Countries, Discussion Paper No. 157., June 2006, Trinity College Dublin.
- [19] JASON H. GRANT, CHRISTOPHER F. PARMETER: Has The WTO promoted succesful regional Trade Agreements? <http://purl.umn./6551> American Agricultural Economics Association.
- [20] HERZ B., WAGNER M.: Does the WTO and the GSP foster bilateral trade? Diskussion paper 01-07 ISSN 1611-3837 Universität Bayreuth Jan. 2007.
- [21] TOMZ, MICHAEL, JUDITH, GOLDSTEIN, DOUGLAS, RIVERS: Membership has its Privileges: The impact of GATT on International Trade, American Economic Review 97 No.5 Dec.
- [22] SOMAI MIKLÓS: Az USA agrárpolitikája a kezdetektől napjainkig. VKI, Műhelytanulmányok, 41. szám, Budapest. 2002.
- [23] A sikeres EU-tagság nemzetközi tényezői. Az EU nemzetközi kereskedelmi konfliktusai (USA, Kína, WTO) vitaanyag. VKI 2007. január.

ILDIKÓ NEUMAN-VIRÁG
Agricultural trade liberalization

Agricultural trade liberalization is a major concern of developing countries and was brought into international negotiations during the Uruguay Round. During the WTO negotiations 3 pillars have evolved: market access, export competition, and domestic support. These three pillars provide the basis for further negotiations. However, expectations were greater than the result. Agriculture has become the most important and controversial issue. The Doha Round was to make trade rules fairer for developing countries and was initiated by the WTO in 2001, has been working toward a global trade agreement that would liberalize markets, primarily agriculture, manufacturing and services, to reduce poverty and promote development. The biggest stumbling block has been agriculture, with the developed countries urging developing nations to open their markets, while the latter object to the heavy subsidies on developed countries' own agricultural products. The Doha Round of trade talks broke down at the end of July 2008 since the participants were unable to reach a compromise on modalities after nine days of ministerial meetings in Geneva.

DR. FORGÁCS ANNA*

PÉNZÜGYI RENDSZERMODELLEK ÉS VÁLLALKOZÁSÖSZTÖNZÉS. EURÓPA VAGY AMERIKA?

BEVEZETÉS

Előadásomban azokat a kutatásaimat kísérelem meg összegezni, melyek azt vizsgálták, vajon mitől eredményesebb az amerikai gazdaság, mint az európai, pontosabban, mi lehet az amerikai vállalatok titka. Amennyiben sikerülne feltárni a különbözőségeket, majd oksági összefüggést találni a teljesítmény és az azt elősegítő tényezők (nevezük sikerfaktoroknak) között, talán tehetnénk valamit az európai (és benne a magyar) vállalatok versenyképességének javítására. Egyre inkább úgy tűnik, a fő kérdés az, hogy mennyire „vállalkozás-intenzív” egy ország, így én is ezt a szempontrendszert tekintetem primernek gondolkodásomban. A kérdés voltaképpen úgy vetődik fel, hogy mit tehetünk a vállalkozói kedv növelésére, segíthet-e ebben a pénzügyi rendszer, amennyiben igen, akkor a pénzügyi közvetítő rendszer működésének kiterjedtsége és minősége, avagy a rendszer struktúrája számít-e, netán mindkettő, milyen politikai-jogi aspektusok hatnak pozitívan és végül mindebből következően milyen ösztönzőket lehetne beépíteni a növekedés serkentésére?

Először tehát felvázolom a főbb iskolákat, majd jellemzem az amerikai vállalatokat (elsősorban az európaiakkal összehasonlítva), végül végignézem az általam előnyösebbnek vélt jellemzőket és megkísérelem megtalálni, hogy a három fenti elgondolás melyikének tudhatóak be az esetleges hatékonysági előnyök, azaz mivel magyarázhatóak.

Itt meg kell azonban jegyezni, hogy kutatásaim túlnyomó részét a globális pénzügyi válság előtt folytattam, így meglehet, hogy némely megállapításom a krízis fényében már nem helytálló, illetve, hogy olyan következtetésekre jutottam, melyeket ugyan időközben felülvizsgáltam, ám még nem volt időm azok alaposabb átgondolására. Összefoglalóan azt mondhatnám, hogy a pénzügyi válság eddigi folyamatainak ismeretében is úgy látom, az amerikai modell győzedelmeskedik az európain, a pesszimista előrejelzések szerint is az amerikai gazdaságra ugyan erőteljesebben (nagyobb visszaesés), de jóval rövidebb ideig hat majd a válság, ezt jelzi a dollár euróhoz képesti jelentős erősödése is.

1. A NÖVEKEDÉSI ISKOLÁK, EGYSZERŰEN

A gazdasági növekedés tényezőit magyarázó iskolákat, ha leegyszerűsítjük, három fontos csoportra tudjuk bontani: a pénzügyi rendszer (LEVINE), a vállalkozási kedv (ACS), a politikai tényezők (ACEMOGLU). Nehéz lenne súlyozni és nehéz lenne azt

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, főiskolai docens.

mondani, hogy csak egyik vagy másik számít, azt valószínűsíthetjük, hogy a három tényező együttes alakulása, nevezzük szinergiának, illetve koencidenciának az, ami hatással van egy-egy ország gazdasági növekedésére.

1.1. A növekedés és a pénzügyi rendszer közötti kapcsolat

Ebben a fejezetben igyekszem az előadásom szempontjából fontos elemeket kiemelni. Előrebocsátva a két legfontosabb megállapítást, az első úgy hangzik, hogy a pénzügyi rendszer a növekedést tekintve inkább indikátor lehet, mint fundamentális ok, a másik, pedig úgy szól, hogy a pénzügyi rendszer fejlettsége és működésének minősége a fontos és kevésbé számít, hogy bank- vagy tőkepiac alapú.

A fejlett országokban nagyobb a pénzügyi mélység és jobban működik a pénzügyi rendszer, megkönnyítve a vállalatok külső forráshoz jutását, ezzel elősegítve a termelés kiterjesztését, megnövelve az innovációs tevékenységet, mindez, pedig végső soron együtt jár a gyorsabb növekedéssel. Ezt az összefüggést már SCHUMPETER is megfogalmazta, amikor úgy vélte, a fejlődés motorja a vállalkozó, aki a termelési tényezők új kombinációjával innovál, ehhez azonban tőkére van szüksége, amit a pénzpiacról tud megszerezni. A pénzügyi rendszer közvetít megtakarítók (tőkével bírók) és vállalkozók (tőkét keresők) között, befolyásolja a források idő- és térbeli allokációját, kiválasztja a finanszírozásra érdemes vállalkozókat (ezzel a termelékenység növelésén keresztül segítve a növekedést), diverzifikálja a kockázatokat, így ösztönözve a tőkefelhalmozást és a technológiai fejlődést. LEVINE (2003) szerint a pénzügyi rendszernek voltaképpen 5 – alább idézett – funkciója van és az egyes országok között a különbség az, hogy jól vagy kevésbé jól teljesíti a rendszer ezeket a feladatokat. A pénzügyi rendszerre háruló öt feladat:

- *ex ante információ*ot szolgáltat a lehetséges beruházásokról és *allokálja a tőkét*;
- *megfigyeli*, értékeli a *beruházásokat* és *nyomást gyakorol a vállalatvezetésre*, a forrásnyújtást követően;
- megkönnyíti a *kockázatok diverzifikációját*, a kockázatokkal való kereskedést és a kockázatkezelést;
- *mobilizálja és összegyűjti a megtakarításokat*;
- *megkönnyíti a javak* és szolgáltatások *cseréjét*.

1.1.1. Pénzügyi mélység és növekedés

E kapcsolat vizsgálatának kiterjedt irodalma van. LEVINE (2003) rendkívül jó, átfogó összefoglalóját adja annak az éles vitának, amely a pénzügyi rendszer gazdasági növekedésben betöltött szerepéről folyik. Ebben – többek között – ismerteti a legfontosabb nézeteket:

- a) LUCAS szerint túl van hangsúlyozva a kapcsolat;
- b) ROBINSON úgy vélekedik, hogy a fejlett pénzügyi rendszer nem oka a növekedésnek, hanem a reálgazdaságra adott válasz, ami az eredeti megfogalmazásban úgy hangzik: „ahol a vállalatok vezetnek, ott a pénzügyek követnek”;
- c) számos kutató (például BAGEHOT, SCHUMPETER, GORLEY és SHAW, GOLDSMITH és MCKINNON) véleménye az, hogy nem lehet elhanyagolni a kapcsolat vizsgálatát, ha meg akarjuk érteni a gazdasági növekedést;
- d) van egy igen jelentős vonulat, amelynek elméleti modelljei azt mutatják, hogy a pénzügyi piacok és intézmények *csökkenthetik az információ megszerzésének költségeit, valamint a tranzakciós költségeket*, így megváltoztatják a pénzügyi közvetítőkre ható kényszereket és ösztönzőket, tehát befolyásolják a megtakarítá-

si rátát, a beruházási döntéseket, a technológiai innovációt és így végső soron a hosszú távú növekedési ütemet is;

e) végül bizonyított *okszági összefüggés* van a pénzügyi rendszer fejlettsége és a gazdasági növekedés között.

Ez utóbbi összefüggés igaz, mind makro- (LEVINE, 2005), mind ágazati (KING és LEVINE, 1993, RAJAN és ZINGALES, 1998, PAPAIVANNOU, 2006) szinten, azonban a mechanizmusok még csak részben feltártak és a többelemű determinánsok súlyát tekintve sincs konszenzus. A hosszú távú hatás a kutatásokban kvantitatív módon is megjelenik, KING és LEVINE például kiszámították, hogy ha Belgium elérné Hollandia pénzügyi fejlettségi szintjét, ez évente mintegy 3%-kal megemelné GDP növekedési ütemét, ugyanez FAVARA szerint csak 0,5-1%-os többletnövekedést jelentene. AGHION (2007) arra a következtetésre jutott, hogy minél könnyebb a finanszírozási forrásokhoz (minél kiterjedtebb a hitel- és tőkepiac) való hozzáférés, annál több vállalkozás fog indulni és annál jobban fejlődnek a már működő vállalkozások is. Megszorító követelmény e tételében a felsőoktatás kiemelt jelentősége, valamint, az, hogy mindez a technológiailag vezető országokban gyakorol erősebb hatást a növekedésre.

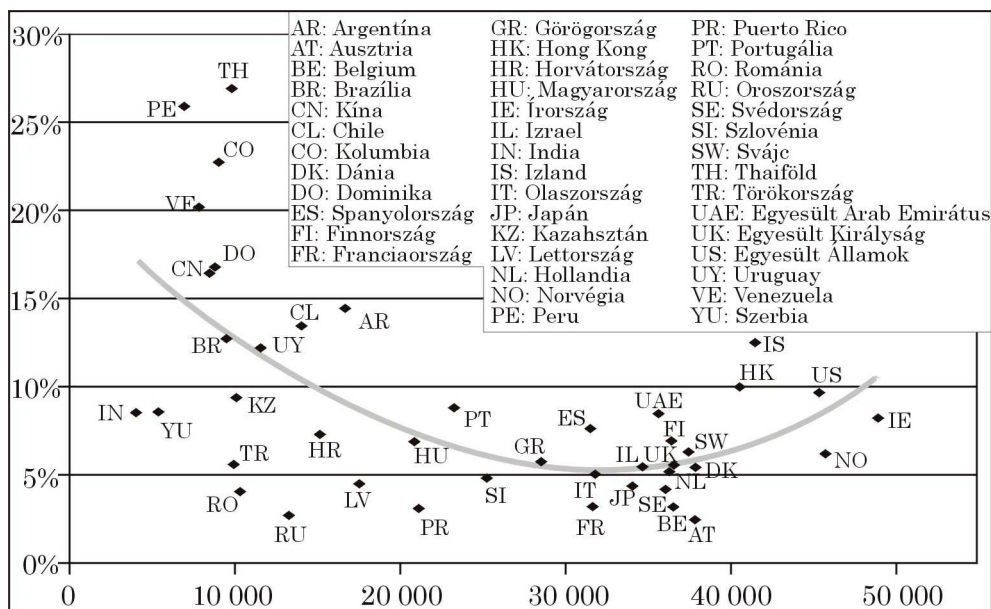
1.1.2. Bank versus tőkepiac alapú rendszer

Kiterjedt irodalom foglalkozik a pénzügyi rendszer típusok és a növekedés kapcsolatával, van olyan irányzat, amely szerint a bank alapú és van, amely szerint a tőkepiaci (értékpapír piac alapú) rendszer a jobb. BECK, DEMIRGUC-KUNT és LEVINE (2001) 150 ország, 1960 és 1995 közötti, vonatkozó adatait vizsgálta, majd DEMIRGUC-KUNT és LEVINE (2001) csoportosították az országokat aszerint, hogy bank-vagy piaci alapúak. Azt az eredményt kapták, hogy a gazdag országokban nagyobbak, aktívabbak és hatékonyabbak a pénzügyi szereplők, valamint, hogy annál több szereplője van a piacnak (például nyugdíjalapok, biztosító társaságok, pénzügyi társaságok stb.), minél gazdagabb egy ország. Számos vizsgálat (például LEVINE és ZEVOS, 1996, LEVINE, 2001, MERTON, 1992, 1995; MERTON és BODIE, 1995, 2004; LEVINE, 1997) azt az eredményt hozta, hogy a hangsúly a fejlett banki és piaci közvetítésen van és nem azon, hogy milyen a pénzügyi struktúra. A későbbiekben azonban látni fogjuk, hogy erős bizonyíték van arra, hogy a tőkepiaci rendszer általi forrásallokáció jobban támogatja az innovációt és ezzel a fejlődést is.

1.2. A vállalkozási kedv és a növekedés közötti kapcsolat

Jól bizonyított, szoros kapcsolat van a vállalkozói intenzitás és a gazdasági növekedés között. Valamikor a '80-as évek közepén, végén megindult a nagyvállalati dominancia erőzítője, mára már a vállalati GDP közel kétharmadát a KKV-k állítják elő, az interakció a két szektor között úgy értelmezhető, hogy a nagyvállalatok jó működése előnyt jelent a KKV szektornak, a KKV-k, pedig pozitív hatással vannak a velük kooperáló nagyvállalatokra. CARREE és THURIK (2007) szerint a gazdasági növekedést segíti az, ha sok vállalkozó van, ugyanis ez erősíti a versenyt, innovációs kényszerként hat és a ledolgozott óraszám is több. AUDRETSCH (1995), ERICSON és PAKES (1995), JOVANOVIC (2001), KLAPPER (2006), PERETTO (2003) és mások vélekedését az ipari fejlődés elméleteként foglalhatjuk össze, melynek lényege, hogy a kisvállalatok a tudás és a technológia fejlesztése és elterjesztése által jelentős szerepet játszanak a gazdasági növekedésben.

A vállalkozói kedvet jól méri a vállalkozói réteg aránya a teljes népességben (vállalkozói sűrűség), de az összefüggés az egy főre jutó GDP-vel nem lineáris, így a növekedésre gyakorolt hatás sem definiálható egyszerűen (ACS, 2006).



1. ábra

Új vállalkozások aránya és egy főre jutó GDP (PPP), 2007¹

A GEM (2007) szerint az alacsony jövedelmi szintű országokban magas a vállalkozásalapítási arány (melynek oka, hogy széles rétegnek nincs más jövedelemszerzési lehetősége, tehát kényszervállalkozóvá válik), majd ahogy a jövedelem nő, úgy csökken a vállalkozói kedv. A magas jövedelmi szintű országokban, azonban – hasonlóan a szegény országokhoz – újra csak erős a vállalkozói kedv, ám kulturális, demográfiai és intézményi tényezők árnyalhatják a képet (például Izland, USA és Hong-Kong legmagasabb arány, Ausztria, Belgium, legalacsonyabb ráta). A gazdag országokban inkább lehetőség-vezérelte vállalkozásokat találunk, hiszen a potenciális munkalehetőségek és a szociális biztonság alternatívát jelentenek. Kulturális determinánsnak tekinthetjük azt, hogy adott országban hogyan gondolkodnak a vállalkozásról, saját magukról, illetve, hogy mennyire tartják jó karrierválasztásnak a vállalkozást, valamint nem elhanyagolható az sem, hogy a média hogyan viszonyul a vállalkozókhoz. Ahol bíznak képességeikben, ott nagyobb a vállalkozói kedv, magasabb az újonnan alapított, illetve fiatal vállalkozások aránya. WENNEKERS és THURIK (1999) ezt úgy írja le, hogy a vállalkozó attitűdjéből, tudásából, motivációjából ered a vállalkozás és a vállalkozói kvalitások és ambíciók cselekvéssé való átfordításának formája a vállalkozás elindítása (vagy az innováció), makroszinten, pedig összegződik a vállalkozások tevékenysége versenytapasztalatok, új ötletek, kezdeményezések formájában.

Fontos megkülönböztetés, hogy kezdő, vagy már működő vállalkozásról van szó, például a közepes jövedelmi szintű országokban magasabb mind a kezdő vállalkozásokban résztvevő lakosság aránya, mind a már működő vállalkozásokban tulajdonosok aránya.

¹ Forrás: GEM Adult Population Survey és IMF.

1.3. Növekedés és politika (intézmények)

Ennek az iskolának és előadásomnak az érintkezési felülete, a vállalkozásösztönzést támogató intézményrendszer kérdése. Azokban az országokban találunk magas növekedési rátát, ahol nem gátolja a vállalkozásintenzitás megteremtését az alulfejlett pénzügyi rendszer, illetve számos olyan egyéb akadály, mint például belépési korlátok, piaci verseny hiánya, munkaerőpiaci gátak, vagy a vállalkozás társadalmi és kulturális elismerésének hiánya. Ez utóbbiakat nevezhetjük összességében intézményeknek.

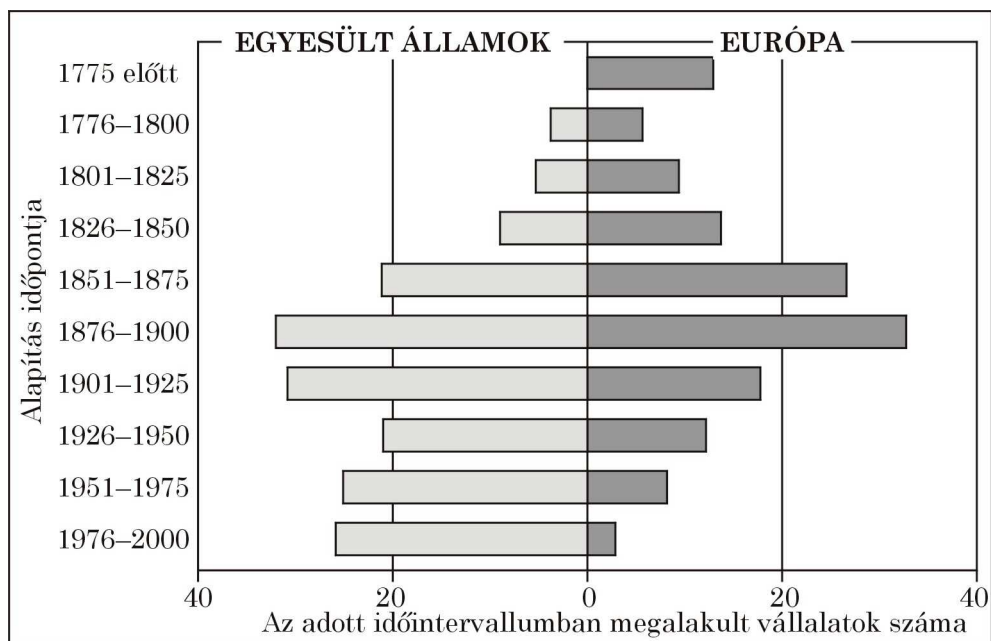
ACEMOGLU (2007) úgy vélekedik, hogy a politika (és azon belül elsősorban az intézmények) elsődleges meghatározói a gazdasági növekedésnek. Igen gyakran előfordul, hogy a politikai vezető réteg ellenzi, gátolja a technológiai, intézményi újítást, egy szóval a fejlődést, mert attól tart, hogy a gazdasági és intézményi változások gyengítik hatalmát. Ezért ellenez minden fejlődést, még akkor is, ha ezek a változások az egész társadalom javára válnának. Ezt nevezi ACEMOGLU „politikai helyettesítési / leváltási hatás”-nak. Ez a hatás nem, vagy tompítottan érvényesül, ha erőteljes a politikai verseny, illetve, ha a politikai vezető réteg védve van (egzisztenciálisan és intézményileg). Példa lehet erre, az iparosítási folyamat intenzitása. Az, hogy az iparosítás lassan, vagy gyorsan ment végbe egy-egy országban, az államok (illetve intézmények) ösztönzésétől, viszonyulásától függött, azonban nem elhanyagolható a külső és belső fenyegetettség szerepe sem. Az új technológiák alkalmazása, a modernizáció gyorsan ment végbe Nagy-Britanniában és Németországban, ahol a politikai elit – az angoloknál elsősorban a földbirtokos nemesség és a gazdag kereskedők – eléggé védve volt, és gazdasági érdeke egybeesett a gazdasági fejlődéssel, külső fenyegetettséggel, pedig gyakorlatilag nem kellett számolnia. Ezzel ellentétben például Oroszországban, Japánban, vagy az Osztrák–Magyar Monarchiában, a feudális viszonyokból adódó jövedelmi rendszer a politikai elitet a fejlődés útjába állította, az iparosítás ellenérdekeltségével és ez a réteg elég hatalommal rendelkezett ahhoz, hogy meggátolja a fejlődést, ám nem kellően biztos hatalommal ahhoz, hogy ne féljen a technológiai és az intézményi változások hatalmát elsöprő hatásaitól.

Lefordítva, a gazdasági fejlődés összefügg az új vállalkozások belépési arányával (illetve a vállalkozási sűrűséggel), amit a jogi és szabályozási környezet minősége, a pénzügyi forrásokhoz való hozzájutás, valamint a feketegazdaság aránya determinál (KLAPPER et al., 2007). A jogrendszer eredete meghatározza azt is, hogy az hogyan viszonyul a hitelezőkhöz és milyen hatékonysággal védelmezi azokat a jogokat, tehát a finanszírozásra is hat.

2. MILYENEK AZ AMERIKAI VÁLLALATOK?

2.1. Az amerikai vállalatok „átlagéletkora” alacsonyabb, mint az európaiaké

Ez két dologgal is magyarázható. Egyik oldalról Amerikában jóval többen éreznek kedvet a vállalkozáshoz és rendelkeznek a vállalatindításhoz szükséges eszközökkel, mindez, pedig egy „pezsgő” piacon történik (sok vállalat indul és sok szűnik meg). Másik oldalról, mint az a 2 ábrából is jól kivehető, habár a nagyvállalatok igen jelentős hányada mind Amerikában, mind Európában az ipari forradalomhoz közeli időkben alakult, a tengerentúli fejlődés, később indult meg, nagyrészt a később kivándorlók alapították a mára már óriásvállalatokat.



2. ábra

A FT Global 500 (2007. 09. 30.) európai és amerikai nagyvállalatainak életkora¹

2.2. Amerikában több vállalkozás jön létre, mint Európában és nagyobb a ki- és belépési ráta

Ebben a négykomponensű részben azt írom le, hogy Amerikában sokan vállalkoznak, nagy a mozgás (könnyen alapulnak, de könnyen is mennek csődbe a vállalkozások), a jobb vállalatok kiszorítják a rosszabbakat (a források reallokációja valósul meg) és a hatékonyabb, innovatív vállalatokhoz jutnak a források. Az induló vállalkozások nagy száma erősíti a versenyt és a gazdasági növekedést (Klapper et al., 2007, Klapper, Laeven és Rajan, 2004, Djankov 2000, La Porta és Schleifer 2004).

A GEM adatai azt mutatják, hogy az USA-ban a már működő vállalkozásokban való részvételi arány, ugyan hasonló a többi fejlett országhoz (például Japánhoz, vagy a nagy uniós tagországokhoz), a kezdő vállalkozásokban résztvevők aránya azonban jelentősen magasabb. A vállalkozói kedvet magyarázza egyrészt az ország fejlettsége (lásd 1.2.), másrészt az amerikai percepció és a lakosság összetétele. Először nézzük, hogy kik és milyen motivációs háttérrel vállalkoznak!

Az Institute for the Future of Intuit elemzése szerint a mai vállalkozói Amerika három jellemzője, hogy:

- a két szélső generáció, valamint a nők és a bevándorlók vállalkoznak,
- az önfoglalkoztatók száma egyre jelentősebb,
- a vállalkozás-oktatás egyre erőteljesebb.

¹ Forrás: Philippon és Veron: Financing Europe's Fast Movers, Bruegel Policy Brief, Issue 2008/01.

Ad a) A legtöbb új vállalkozó 55 és 64 év közötti (de igen népes a 45-54 éves vállalkozói tábor is), képzettebb, több kapcsolata van, könnyebben jut forráshoz saját megtakarítás, vagy munkatársi, személyes kapcsolatok révén, ebben a korban vállalkozni már kevésbé kockázatos. Az úgynevezett *baby-boom korosztály* (1946–1964 között születettek) egyre inkább vállalkozni fog, hiszen ők a legérintettebbek a nagyvállalati elbocsátások által és nyugdíj után is aktívak szeretnének maradni. A vállalkozás számukra rugalmasabb munkakörülményeket jelent és pénzügyileg is rákényszerülnek, hiszen hosszú inaktív időszakokkal kell számolniuk. Az valószínűsíthető, hogy bumerángxként visszacsapódnak a korábbi munkaadójukhoz, mint szerződéses partnerek, vagy tanácsadók. Az *Y (young) generáció* (5–25 év) már egy digitális generáció, JEFF CORNWALL szerint az eddigi legvállalkozóbb. (CORNWALL és NAUGHTON, 2003) Az Y tagjai kritikus gondolkodók, öntudatosak, liberálisan nevelkedtek, nem bíznak a kormányban, a nagy szervezetekben és az elitben, „hálózatosság” technikailag és szociálisan egyaránt, nem félnek a kockázattól és az újtól, saját sorsukat ők szeretnék irányítani, a vállalkozást, mint a függetlenség és a saját karrier kézben tartását tekintik, összességében, tehát magas vállalkozói aktivitás várható tőlük.

A nők (miközben az új vállalkozások növekedése 9%, a női vállalkozóké 17%), vállalkozóként jobban meg tudnak felelni a család és munka kettős frontján. Még 40 év, mire a nagyvállalatokban a vezető pozíciókhoz való hozzáférésük egyforma lesz a férfiakéval, számukra a szakmai ambíciót és a rugalmasságot kombinálja a vállalkozás. Az úgynevezett „mamavállalkozók” internet használók, gyakran részmunkaidős, otthoni munkával kezdenek és ez rugalmasságot, valamint a munka és a családi élet egyensúlyát biztosítja számukra.

A *bevándorlók* (minden 8. amerikai bevándorló) felülreprezentáltak a vállalkozásalapításban. Számukra könnyebb vállalkozásba fogni, mint munkát találni (a kapcsolatok és nyelvismeret hiánya, valamint a kulturális különbségek jelentős akadályt jelentenek). Szülőhazájukkal többnyire megmarad a kapcsolatuk, az internet lehetővé teszi, hogy globálisak és lokálisak legyenek egyszerre, valamint új piacokat érjenek el. A kisvállalkozások globalizációjának új hullámát jelenti a határokon átnyúló képzettség és kapcsolatrendszer.

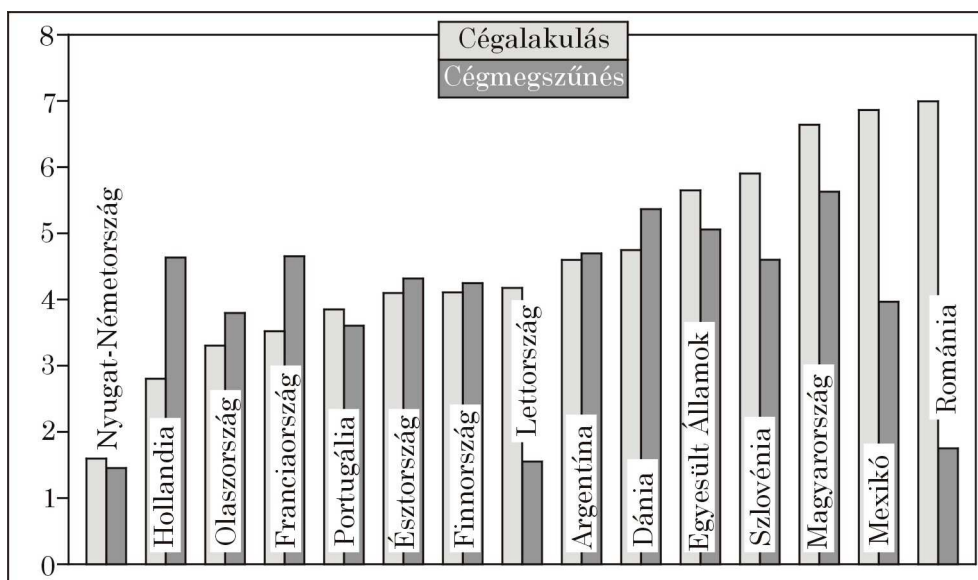
Ad b) A US Census Bureau felmérése szerint, 2004 végén majdnem 20 millió önfoglalkoztató tevékenykedett az USA-ban. A '80-as évek elejéig a nagyvállalatok jó jövedelmi szintet biztosító munkabért, egyéb juttatásokat és a munkahely biztonságát garantálták, cserébe elhivatottságot és lojalitást vártak dolgozóiktól. Ám a globális verseny, a vállalatfelvásárlások és bezárások, a leépítések miatt a korábbi alkalmazottak munkanélküliek lettek, elköltöztek, vagy vállalkozásba fogtak. Ma már nem vonzó nagyvállalatnál dolgozni (foglalkoztatottak kevesebb, mint 40%-a dolgozik 1000 főnél nagyobb vállalatoknál). A család eltartásának kényszere, valamint az internet terjedése önfoglalkoztató vállalkozások alapítása irányába hat. A mai amerikaiak olyan képesítést igyekeznek szerezni, amelyet többféle munkahelyen is tudnak használni és a vállalatok is rugalmasabb alkalmazási formákat keresnek. Így született meg az ún. „szabad-ügynök” szerződéses kapcsolat (Intuit becslése szerint 7 millió szerződéses kisvállalkozó van USA-ban), ami rugalmas munkaidőt jelent és lehetővé teszi a fiatalok számára, hogy sikeresek legyenek a munka és család frontján egyaránt és az idősebbek is jobban kihasználhatják szaktudásukat és szakmai kapcsolataikat saját karrierjük építésére.

Vannak szociális vállalkozók, akik kezdetben hasonló társadalmi helyzetűekkel alakítanak ki kapcsolatot, majd tőkét szereznek és egyre formalizáltabb módon folytatják. Az együttműködés nemcsak fizikai értelemben hasznos (megosztják a

felszerelést, az infrastruktúrát), hanem kapcsolati hálót is jelent a kisvállalkozók között, egyfajta támogató közösséget. Kialakult a duális jövedelmű családmódel, a vállalkozás hibrid, amit az amerikaiak SOHO-nak (small office – home office) neveztek el. Ez azt jelenti, hogy a család egyik tagja alkalmazott (olyan juttatásokat kap, mint például az egészségbiztosítás), így a másik tag belefoghat kockázatos vállalat alapításba.

Ad c) Gyorsan terjed a vállalkozás-oktatás, elsősorban a középiskolás és főiskolai diákok érdeklődése miatt, valamint a piac egyre komplexebb és szofisztikáltabb menedzseri képességeket és tudást követel meg.

A 3. ábrából leolvasható, hogy csak a feltörekvő országok előzik meg Amerikát az alakuló és megszűnő vállalkozások aránya tekintetében, a nagy európai országok messze lemaradnak mögötte. Azt, hogy minden évben a vállalatok 5-6%-a megszűnik, illetve abban az évben alakul meg, jelentős mozgásnak kell tekintenünk.

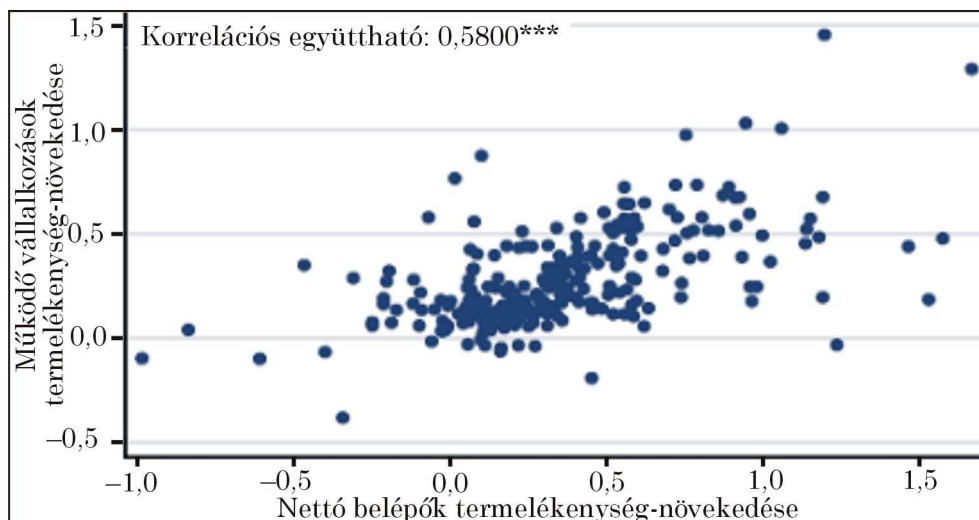


3. ábra
A 20 vagy annál több főt foglalkoztató vállalkozások alakulási és megszűnési rátája¹

HALTIWANGER és BARTELSMAN kutatásai alátámasztották, hogy a nagyobb pezsgés, a már működő vállalatoknál is nagyobb termelékenységgel jár együtt. A nettó belépők (megalakult és megszűnt vállalkozások különbsége) hozzájárulása a munkatermelékenységhez és a már működő cégek termelékenység növekedése között 0,58-as korrelációt találtak, azaz azt mondhatjuk, hogy minél több új vállalkozást alapítanak, annál nagyobb lesz a vállalkozások termelékenysége.

A nagy fluktuáció közel sem negatív, sőt, azt jelenti, hogy erősebben érvényesül a schumpeteri kreatív rombolás, amelynek pedig jótékony hatása van a termelékenységre.

¹ Forrás: Bartelmans, Haltiwanger és Scarpetta (2004).



4. ábra

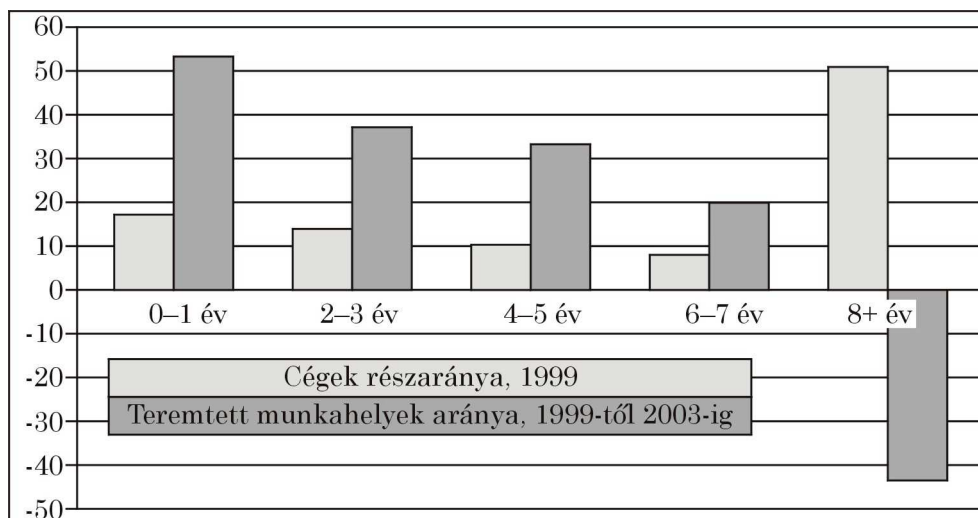
A nettó belépő és a már bennlévő vállalkozások termelékenység-növekedése közötti kapcsolat (munkatermelékenység, feldolgozóipar)¹

Az újonnan alapított vállalkozások ugyan Amerikában kisebbek és kevésbé termelékenyek, mint Európában, azonban gyorsabban nőnek és a nagy fluktuáció nyomán a nem kellően hatékony vállalatok relatíve gyors kiszorulása a piacról, utat enged a hatékonyabb új vállalatok belépésének, ami emeli az össztermelékenységi szintet. (BARTELSMAN és HALTIWINGER, 2003). Ebben szerepet játszanak a pénzügyi közvetítők is, számos tanulmány (például BERNANKE és GERTLER, 1990, Világbank, 2005) bizonyította, hogy a kisvállalkozásokat sújtja legerőteljesebben a finanszírozási források szűkössege, ugyanakkor a pénzügyi rendszer javítja a kiválasztódási folyamatot, a kicsik számára lehetővé téve azt, hogy hasonló feltételekkel vehessék fel a versenyt a nagyokkal. A magasabb belépési ráta erősíti a növekedést azáltal, hogy a belépő, új vállalatok rákényszerítik a nem hatékony vállalkozásokat a bezárásra, a hatékonyakat, pedig az innovációra. (AGHION, 2007) FOSTER, HALTIWANGER és KRIZAN (2000) kutatásai azt mutatták, hogy az amerikai feldolgozóipari termelékenység növekedésének harmada-fele a cégek közötti reallokációnak, azaz új vállalkozások alapításának és sikertelenek eltűnésének tudható be.

2.3. A fiatal vállalatok a „legmunkahelyteremtőbbek”, gyorsabban nőnek és innovatívabbak éltesebb társaiknál

Az új (fiatal) vállalatok teremtik a legtöbb munkahelyet, erőteljesebben innoválnak (HALABISKY, 2004, ACS és ARMINGTON, 2005, DAVIS és HALTIWANGER, 1990, AUDRETSCH és ACS, 2005, HUERGO, 2006) és nagyobb mértékben használják a fejlett technológiát, különösen igaz ez a high-tech iparágban. A már régebben működő vállalkozásokhoz viszonyítva, az újak nagyobb arányban számolnak be innovatív, új termékek előállításáról és jobban ki vannak téve a versenynek (GEM, 2007).

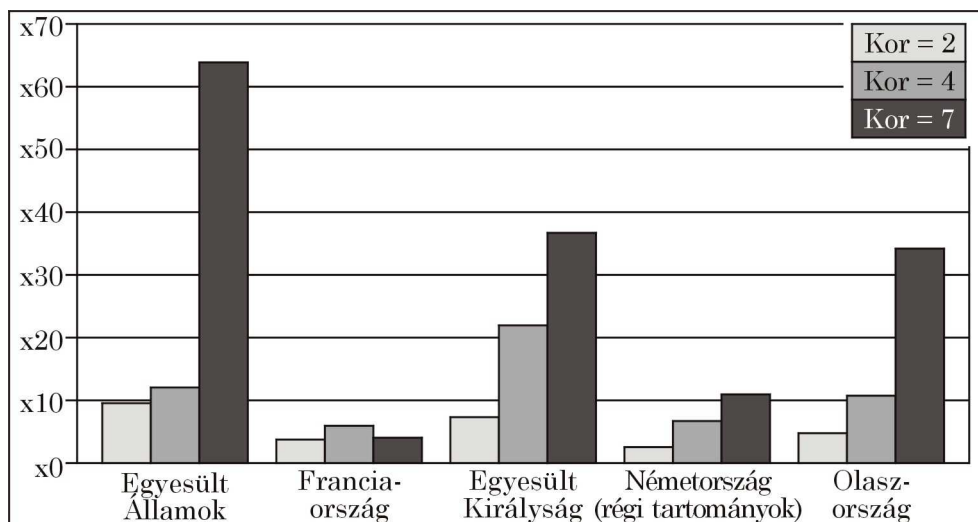
¹ Forrás: Bartelmans, Haltiwanger és Scarpetta (2004).



5. ábra

A vállalkozások és a nettó munkahelyteremtés megoszlása vállalati kor szerint, Kanada (1999-2003)¹

Mindezen túl, a fiatal vállalatok gyorsabban nőnek Amerikában, mint Európában (6. ábra), melynek oka nem egyedül a pénzügyi rendszerben, hanem egyéb, elsősorban intézményi tényezőkben is keresendő.



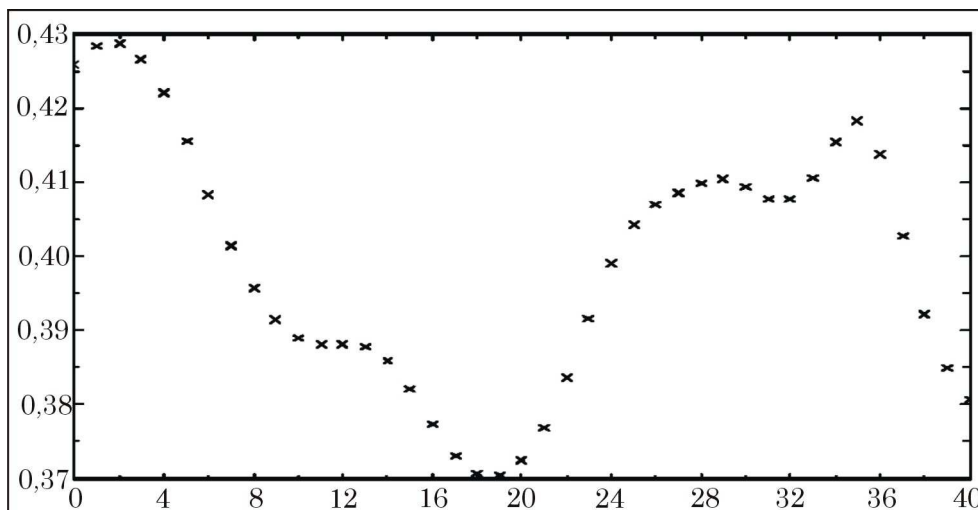
6. ábra

Sikeres vállalatok átlagos növekedési üteme, 1980-2000²

¹ Forrás: Halabisky (2006).

² Forrás: Philippon és Veron (2008).

Az innováció valószínűsége nem csak a tevékenységtől függ, hanem befolyásolja a vállalat nagysága (a kis méret erősen csökkenti) és kora (az újonnan belépőknél a legmagasabb, öreg vállalatoknál a legkisebb). HUERGO és JAUMANDREU (2002) 2300 spanyol feldolgozóipari vállalat 1991 és 1998 közötti időszakra vonatkozó adatait dolgozta fel és a 7. ábrában összegezték eredményüket.



7. ábra

Az innováció valószínűsége a vállalat korának függvényében¹

2.4. Az amerikai vállalatok a tőkepiacról finanszíroznak

A bank bázisú és a tőkepiaci alapú finanszírozás eltérő ösztönzőket jelent a vállalkozások számára. Röviden azt mondhatnánk, hogy a tőkéhez jutás forrása eltérő, ez kihat a menedzsment döntési szabadságára, a vállalatvezetés érdekeltségére, az innovációs készségre és így végső soron a teljesítményre.

- A bank bázisú rendszer a forrásallokáció szuboptimális szintjét hozza létre, azáltal, hogy a bankvezetők döntenek a vállalatnál, gyakran ők szavaznak a kisztrészesek helyett, így nem érvényesül a menedzsment feletti kontroll. Ebben a rendszerben a vállalatoknak van egy finanszírozó bankja, így könnyebben jutnak külső forráshoz, ugyanakkor konzervatív, lassú növekedési stratégiát folytatnak, tőkeintenzívebb eljárásokat alkalmaznak és kevesebb profitot termelnek. Az információk birtokában a bankok több várt eredményt vonhatnak ki a vállalatból (például magas osztalékokkal), mint a tőkepiaci-alapú rendszerben (HELLWIG, 1991), valamint betéteseik védelmének érdekében hajlanak az óvatosságra és ezzel megakaszthatják az innovációt és növekedést (MORCK és NAKAMURA, 1999). Erre tált Japán esetére bizonyítékot WEINSTEIN és YAHEF (1998) is. LEVINE és ZERVOS (1998/a) 42 országra, az 1976-1993 közötti adatok alapján egyfajta likviditási indikátort képezett (részvénykereskedés éves összege / tőzsdei kapitalizáció). Azt

¹ Forrás: Huergo és Jaumandreu (2002).

találták, hogy a banki fejlettség (ügyfélhitelek/GDP) és a tőkepiaci likviditás, erős, pozitív korrelációt mutat a hosszú távú (18 év) növekedéssel.

- Ezzel szemben a piaci alapú rendszerben a tulajdonosok kikényszerítik a teljesítményt és az átláthatóságot, megkövetelik a megfelelő információt a cégekről (HORVÁTH, ALESIANI, PHILIPPON stb.). A tőzsde is stimulálja a vállalatokra vonatkozó információk előállítását, több pénzt adnak a kutató-, előrejelző-, credit rating intézeteknek, ugyanis nagy és likvid piacok esetén könnyebb profitálni az információkkal való kereskedésből (GROSSMANN és STIGLITZ, 1980). A piacok nem ellenőrzik hatékonyan a menedzsereket (SHLEIFER és VISHNY, 1997), a bennfentes információkat a piac nem képes megszerezni és így nem jelent reális fenyegetést a felvásárlás. Az amerikai jogrendszer gátolja a felvásárlásokat azzal, hogy meglehetősen nagy döntési szabadságot, illetve jogkört biztosít a vállalatvezetőknek. Nem működik az irányító testületek kontrollja sem a menedzsment felett, hiszen érdekeik inkább összefonódnak, a menedzsmentnek köszönhetik kinevezésüket és tőlük kapják a díjazást. Ez a kapcsolat ALLEN és GALE (1999) szerint csökkenti a piacok hatékonyságát a vállalatok feletti ellenőrzésben.

Az Amerikára jellemző tőkepiaci vállalatfinanszírozás nemcsak azért kedvező, mert gyakorlatilag megszünteti a tulajdonosi kontrollt (fordított piramis) és nagyobb teret ad a menedzsmenti önállóságnak, hanem azért is, mert a termék-innovációt és a high-tech iparágak innovációját preferálja szemben az Európára jellemző banki finanszírozással, amely tehát nem új termékek megjelenését, hanem termelési folyamatok és eljárások innovációját ösztönzi. (BLOCK, 2002)

2.5. A külső források szerepe a növekedésben

A már működő vállalkozásoknak többnyire van belső forrásuk (működési cash flow), így nincsenek ráutalva külső forrásokra, sőt gyakran tőzsdére bejegyzett, nyílt társaságok, tehát kötvényeket és részvényeket tudnak kibocsátani. Mindez a feltörekvő vállalkozásoknak nem áll rendelkezésükre, a tranzakciós költségeket ugyanis nem tudják vállalni. A fiatal, amerikai vállalatok beruházásai az összes beruházás egyre nagyobb hányadát teszik ki, ami arra enged következtetni, hogy forráshoz tudtak jutni (például tőkejavak elzálogosításával, jelzáloghitelekkel, lízinggel), megtalálták az új megoldásokat, magas hozamú kötvények, garanciával, vagy tulajdonrész átengedéssel fedezett adósság, valamint kisorrészvényes befektetők formájában. A kisbefektetők aktivitása Európában jóval kisebb, mint Amerikában, kivételt képez az Egyesült Királyság és a skandináv országok.

Az új vállalatok ezzel szemben ráutaltak a külső forrásokra, mert még nincs saját, belső forrásuk és mert a nagyfokú bizonytalanság és az információs aszimmetria miatt nehezen jutnak hozzá részvénytőkéhez (DIAMOND, 1991, BERGER és UDELL 1998, BECK és DEMIRGÜC-KUNT 2006).

Az adóssághányad (pénzügyi tőkeáttétel) annál nagyobb, minél magasabb a társasági adókulcs (és Amerikában jóval alacsonyabb, mint Európában) és annál kisebb, minél idősebb egy vállalat, illetve minél nyereségesebb, jövedelmezőbb a tevékenysége (PFAFFERMAYER, STÖCKL, WINNES, 2008). Az alábbi táblázat mutatja a forrásösszetétel különbözőségét a két régióban. Jól látható, hogy míg a tőkepiaci források aránya az euró-zóna vállalatainál 30, az amerikaiaknál 46%, miközben a bankhiteleké 53-19% az európaiak javára.

1. táblázat
A vállalatok külső finanszírozási szerkezete, 1999 (%)¹

	Eurózóna	USA
Részvények	23,6	12,6
Adósság jellegű értékpapírok	6,0	33,3
Bankhitel	52,7	19,4
Szállítói és egyéb kötelezettségek	17,7	34,6
ÖSSZESEN	100	100

A kontinentális Európában univerzális bankok működnek és a befektetési alapok nagy része valamelyik bank tulajdonába tartozik. Így azután a bank garanciát vállal a kliensei által kibocsátott kötvényekért. Ha úgy látja, hogy egy kliens vállalata nem tudja majd visszafizetni a felvett hitelt, kötvénykibocsátásra bírja és azt elhelyezi a vállalat portfóliójában, így azután a kockázatot a bankról leveszi és áthelyezi a befektetőkre (kötvénytulajdonosokra). Így történt például az olasz Parmalat cég csődjénél is. Ugyanez Amerikában korábban nem történhetett meg, azonban a GLASS-STEAGAL törvény 1999-es eltörlését követően, már az amerikai kereskedelmi bankok is vásárolhattak értékpapírokat, ennek negatív hatását tapasztaljuk most meg a pénzügyi válságban.

2.6. A tőkepiacról finanszírozott vállalatok menedzsmenájének érdekeltisége rövid távú

A nagyobb tőkepiaci forráshányad a vállalatvezetők rövid-távú érdekeltiségét, döntési horizontját vonja maga után, mert a sok kisztrésvényes nem szól bele a döntésekbe, nincs birtokában a vállalati információknak, kizárólag a papírok árából (árfolyamából) következtet a fundamentumokra. A befektetők számára a vállalat értékét, az általa kibocsátott papírok árfolyama méri, ha tehát az árfolyam például csökkenni kezd, a befektető azonnal reagál és leváltja a vezetést. Ennek a rövid távú eredménykényszernek a hatása a fokozottabb innováció is, a vezetésnek ugyanis nincs ideje hosszú távú beruházásokra, szép lassú araszolásra, a technológiai vezető követésére a termelési folyamatok innoválásával, mint a kontinentális európai országokban, ahol a beruházások banki finanszírozása nem kockázattal, hanem a prudenciális szabályokat betartó megtérülés-orientált.

2.7. A szabályozás hatása

ALESINA és GIAVAZZI (2008) szerint a túlszabályozás megnehezíti hatékony, új vállalkozások piacra lépését, védi a bennlévők jövedelmét. Annak, hogy Európából hiányzik a teremtő rombolás, véleményük szerint három fő oka van: a szabályozás, a bevezetett cégek állami támogatása és a trösztellenes hatóságok gyengesége. Az amerikai vállalatokat kevésbé köti a szabályozás, például a munkapiaci (ami Európában szinte lehetetlenné teszi az elbocsátást), a csőd, a pénzügyi felügyelet, vagy a vállalatalapítás szabályai. A liberalizálás kedvező hatását példázza az a tanulmány,

¹ Forrás: Zugang zu Finanzmitteln zu Unternehmen, EC, 2001 Brüsszel.

melyben CORREA (2008) bemutatta, hogyan javította a forrásokhoz való hozzáférést Amerikában, a deregularizáció nyomán bekövetkező államok közötti bankintegráció. REYNOLDS (*) szerint is csak jó keretfeltételek (pénzügyi, oktatási, K+F, 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 vállalkozás.

2.8. A jövedelemkülönbségek és a gyors meggazdagodás amerikai tolerálása

Az amerikaiakat nem kötik kulturális előítéletek, nem ítélik el a gyors meggazdagodást és elfogadják a jövedelemkülönbségeket. Ez utóbbi abból fakad, hogy a heterogén társadalmakban sokkal kisebb a szolidaritás, nem akarnak magas adókat fizetni az elesettek (mások) támogatására, mindenki magára van utalva, kicsi az állam, alacsony az adórátá. A homogén társadalmakban (mint például az európai országok) erős a szolidaritás, hajlandóak magas adókat is fizetni a jövedelemkülönbségek csökkentésére.

KÖVETKEZTETÉSEK

A kapitalizmus kialakulása óta sorban három állam vált vezető hatalommá, előbb a 17-18. századi hollandok, majd a 19. századi angolok, végül a 20. századi amerikaiak. Mindhárom ország protestáns volt, a kereskedők komoly hatalommal rendelkeztek, tőkepiaci finanszírozási rendszerük kimutathatóan másolással vándorolt, előbb ORÁNIAI VILMOS vitte át Hollandiából Angliába, majd Anglia vitte át gyarmataiba, Amerikába. A technikai élenjáró pozíció Angliából a második ipari forradalom bekövetkeztekor távozott, a hatalmon lévő csoport nem hagyta veszni a korábbi technológiába befektetett tőkét, így nem volt képes a modern vegyipari technológiákat kihasználni (LANDES, MOKYR). Amerika azonban képes volt 140 éven át (1870-től) megőrizni a technikai vezető-szerepet, és úgy tűnik, válság ide, válság oda, ép-púgy mint 1929-ben, most is megmarad a világ élén. A technológiai vezető szerep úgynevezett vastag farkú elosztásnak számít, azaz ha egy ország elég jó a technikai megoldások befogadásában, akkor más országnak nem marad erre hely. Hamar kiderült, hogy 1970 után sem Japán, sem Németország nem riválisa az USA-nak. Nézzünk távolabb! A 15. századig Kína volt a technikai vezető hatalom, jelenleg azonban gyors bővülése ellenére sem gondolhatjuk, hogy ez fenyegető lehetne az USA-ra, mivel éppen a legfontosabb területen, a szellemi javak védelme területén marad el a követelményektől. NORTH (1981 és 1990) meglátása szerint Anglia felemelkedése annak volt köszönhető, hogy a találmányok védelmet kaptak, innét kezdve volt értelme, hogy éveket töltsön egy mester találmányával, ami ha sikerült, akkor védett találmányként egész életére gazdaggá tette a feltalálót. Kína, mint FUKUYAMA művéből közismert, azért sem lehet komoly vetélytárs, mivel nem rendelkezik azzal a társadalmi tőkével, bizalommal, ami lehetővé teszi, hogy családon kívüli körből is vállalati vezetőréteget rekrutáljon, így mindig visszahullik a kisvállalat a kisvállalati létbe, és nem lesz módja, hogy naggyá váljék. Munka, bizalom, kockázatvállalás, szellemi jogok védelme, versenykörnyezet, és annak politikai védelme, talán ezek a legfontosabb elemek, de távol állunk attól, hogy az összes fontos szempontot biztos kézzel átfogjuk.

A jelen dolgozatban ezért csak néhány kérdést USA–EU viszonylatában vizsgáltam meg módszeresen; melyek ezek?

Amerikában – szemben Európával:

- többen vállalkoznak,
- magasabb a vállalati be- és kilépési ráta,
- a vállalatok
 - ⇒ fiatalabbak,
 - ⇒ gyorsabban nőnek,
 - ⇒ innovatívabbak,
 - ⇒ a tőkepiacról finanszírozódnak.
- Milyen intézményi struktúrák teszik lehetővé a fenti előnyöket?
 - ⇒ fejlett pénzügyi rendszer,
 - ⇒ versenyösztönző szabályozatlanság,
 - ⇒ vállalkozásösztönző kulturális és szociális minták.

Tágabb összehasonlításban más szempontokat is megvizsgálhatunk, de – mint jeleztem – itt már a történelmi individuális, és a közgazdasági statisztikai szempontok egybecsúsznának. Van azonban még néhány megjegyzésem. SCHUMPETER szerint a teremtő rombolás a kapitalizmus leglényegesebb eleme. A nagyvállalatok, vagy a kisebbek tudnak jobban rombolni, azaz innoválni? Egyes vélemények szerint a nagyvállalatok jobban tudnak innoválni, mert elégséges a belső kockázatfedezet és kereszttámogatás az érett divízióktól, más nézetek szerint a mozgékony lehetőségvállalkozók tőkepiaci finanszírozás esetén jobbak az innovációban. A termék-innováció (az igazi innováció) úgy tűnik amerikai módszer, míg a tevékenység-innováció, vagy imitáció az európai nagyvállalatoké. Mi a helyzet az amerikai nagyvállalatokkal? Az amerikai nagyvállalatok belső és külső kihívásoknak egyaránt ki vannak téve, akár új belépők fenyegetései, akár a saját részvényeseik kényszerítik ki a szükséges változásokat a vállalatvezetésben (ilyen változás például a nem alaptevékenységüktől való megválás, vagy kisebb egységekre való szétbomlás).

A verseny és az innováció kapcsolatának vizsgálata AGHION nevéhez fűződik. AGHION elméletileg bizonyította, statisztikailag igazolta, hogy a közepesen erős verseny esetén magas az innovációs szint, mivel ha nincs verseny, akkor minek innoválni úgy is nagy a profit, míg ha túl nagy a verseny, akkor nincs mód az innovációra, az állandó harc leköti a rendelkezésre álló erőket.

PHILIPPON és VERON szerint az amerikai vállalatok finanszírozása kritikus az új, feltörekvő vállalkozások alapítása tekintetében, míg Európa pénzügyi rendszere kielégítő a meglévő vállalatok finanszírozásához, ámde a feltörekvő vállalkozások finanszírozásának eszköztára szegényes, fejletlen.

Az EU politikusainak – mint sokan írják – a jogi, szabályozási és piaci ösztönzőkre kellene koncentrálnia (verseny a pénzügyi közvetítők között, értékpapírok szabályozása, adók, prudenciális szabályok, csődszabályok). Kérdés azonban, hogy európai alapértékeinket vessük alá a gazdaságnak, vagy a gazdaság csak szolgálja szemlélődő természetünket, szolidáris lelkünket? Ez érték kérdés, amire a gazdaságtan választ nem adhat. Mindazonáltal az, hogy az EU-ban kevesen, keveset és rosszul dolgoznak, ebben a formában többé nem tartható. Nem tudjuk, hogy mi lesz a jelen pénzügyi válság vége, de az látszik, hogy bár amerikai eredetű, európai pusztítása mélyebb és hosszabb lesz, mint ahol keletkezett, mivel az európai intézmények nem ütésállóak, így nem lehet változtatlanul hagyni 2008 ősze után Európát. Ahhoz, hogy globális közvetítő pozícióját (Japánnal együtt) megőrizze az USA és az Európán kívüli világ között, igen sokat kell tennie. Cikkem a feladatlista összeállításához kívánt segítséget nyújtani.

IRODALOM

1. ACEMOGLU, D. (2006): Economic Backwardness in Political Perspective American Political Science Review, February 2006 http://www.nber.org/papers/w8831.pdf?new_window=1.
2. ACS, Z. (2006): How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? MIT Press Journals, 2006.1.1.97 www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/itgg.2006.1.1.97.
3. ACS, Z., ARMINGTON, C. (2005): Using Census BITS to Explore Entrepreneurship, Geography and Economic Growth Small Business Research Summary No.248, February 2005.
4. AGHION, P., ALESINA, A., TREBBI, F. (2007): Democracy, Technology and Growth Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper No. 2138.
5. ALESINA A., GIAVAZZI F.(2008): Európa jövője Reform vagy hanyatlás, Gondolat, Budapest, 2008.
6. ALLEN, F. és GALE, D. (1999): Corporate Governance and Competition, Center for Financial Institutions Working Papers 99-28, Wharton School Center for Financial Institutions, University of Pennsylvania.
7. AUDRETSCH, D. (1995): Innovation and Industry Evolution MIT Press, Cambridge, MA. 1995.
8. AUDRETSCH, D., ACS, Z. (2005): Entrepreneurship and Innovation, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2005-21 [ftp://papers.mpiew-jena.mpg.de/egp/discussionpapers/2005-21.pdf](http://papers.mpiew-jena.mpg.de/egp/discussionpapers/2005-21.pdf).
9. BARTELMANS, E., HALTIWANGER J., SCARPETTA S. (2004): The Microeconomic Evidence of Creativ Distruction in Industrial and Developing Countries, Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2004-114/3.
10. BECK, T., DEMIRGÜC-KUNT, A. (2006): Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint, World Bank, February 2006 http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Small_and_Medium-Size_Enterprises_Access_to_Finance_as_a_Growth_Constraint.pdf.
11. BERGER, A., UDELL, G. (1998): The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle, Journal of Banking and Finance.
12. BERNANKE, B., GERTLER, M: (1990): Financial Fragility and Economic Performance, The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 105(1), pp. 87-114, February.
13. BLOCK, T. (2002): Financial Systems, Innovation and Economic Performance, MERIT-Infonomics Research Memorandum Series 2002-011 <http://www.merit.unu.edu/publications/rmpdf/2002/rm2002-011.pdf>.
14. CARREE, M. A., THURIK, R. (2007): The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries Small Business Economics 2007.
15. CORNWALL, J., NAUGHTON, M.(2003) Who is the Good Entrepreneur? An Exploration within the Catholic Social Tradition. Journal of Business Ethics, 2003, Volume 44, No. 1 (Belmont University).
16. CORREA, R. (2008): Bank Integration and Financial Constraints: Evidence from U.S. Firms International, Board of Governors of the FED System, Finance Discussion Papers, Number 925, March, 2008 www.federalreserve.gov.
17. DAVIS, S.J., HALTIWANGER, J. (1990): Gross Job Creation and Destruction: Microeconomics Evidence and Macroeconomics Implications, NBER

- Macroeconomics Annual. Blanchard, Oliver and Stanley Fisher (eds.), Cambridge, MA. MIT PRESS.
18. DEMIRGÜC-KUNT, A., LEVINE, R. (2001): Bank-based and Market-based Financial Systems: Cross-Country Comparisons In: Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets and Development? Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
 19. DIAMOND, D.W. (1991): Monitoring and Reputation: The Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt, *Journal of Political Economy*, 99.
 20. DJANKOV, S. 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?new_window=1.
 21. ERICSON, R., A. PAKES (1995): Markov-Perfect Industry Dynamics: a Framework for Empirical Work *Review of Economic Studies*, 62(1), 1995.
 22. FOSTER L., HALTIWANGER, J., KRIZAN, C.J. (2000): Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence, NBER Working paper No. 6803 http://www.nber.org/papers/w6803.pdf?new_window=1.
 23. FUKUYAMA . F (1997) :Bízalom , Európa Könyvkiadó, Budapest, 1997.
 24. GEM (2007) BOSMA, N., JONES, K., AUTIO, E., LEVIE J.: Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report London Business School, Babson College http://www.gemconsortium.org/download/1225025846457/GEM_2007_Executive_Report.pdf.
 25. GLAESER, E., SHLEIFER, A., LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F. (2004): Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9, 2004. http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/do_institutions_cause_growth.pdf
 26. GROSSMANN, S., STIGLITZ, J. (1980): On the Impossibility of Informationally Efficient Markets, *American Economic Review*, Volume 70, No.3.
 27. HALABISKY, D. (2006) The Growth Process in Firms: Job Creation by Firm Age Small Business Policy Branch, Industry Canada.
 28. HELLWIG, M. (1991): Banking, Financial Intermediation and Corporate Finance, In: A. GIOVANNINI and C. MAYER, (eds.), *European Financial Integration*. New York: Cambridge University Press.
 29. HORVÁTH JÓZSEF: A piacközpontú vegyesgazdaság modellje, In: BARA, Z., SZABÓ, K. (szerk.) *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények*, Aula Kiadó, 2000.
 30. HUERGO, E., JAUMANDREU, J. (2002): How does probability of innovation change with firm age? <http://www.eco.uc3m.es/IEEF/pinnov.pdf>.
 31. Intuit Future of Small Business Report (2007) The Intuit Future of Small Business Series January, 2007. Institute for the Future for Intuit www.iftf.org.
 32. JOVANOVIĆ, B. , S. LACH (1989) : Entry, Exit, And Diffusion With Learning By Doing *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 79(4), 1989.
 33. KING, G., LEVINE, R. (1993): Finance, Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence, *Journal of Monetary Economics*, 32.
 34. KLAPPER, L., LAEVEN, L., RAJAN, R. (2004): Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data, World Bank Policy Research Working Paper 3232, March 2004. http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer?WDSID=IB/2004/06/04/000009486_20040604164853/Rendered/PDF/wps3232business.pdf
 35. KLAPPER L., LAEVEN, L., RAJAN, R (2006):. Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship *Journal of Financial Economics* 82 (3), 2006.

36. KLAPPER et al. (2007): Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries, Policy Research Working Paper, 4313, The World Bank, August, 2007 http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2007/10/05/000158349_20071005155344/Rendered/PDF/wps4313.pdf.
37. LANDES, D. (1969): *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Europe from 1750 to the Present*, Cambridge.
38. LEVINE, R. (1997): Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, *Journal of Economic Literature*, 35.
39. LEVINE, R. (2002): Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which Is Better?, *Journal of Financial Intermediation*, 11.
40. LEVINE, R. (2004): Finance and Growth: Theory and Evidence, In: *Handbook of Economic Growth*, AGHION, P., DURLAUF, S. (eds), Netherlands: Elsevier. http://www.econ.brown.edu/fac/Ross_Levine/Publication/Forthcoming/Forth_Book_Durlauf_FinNGrowth.pdf.
41. LEVINE, R. (2005): Finance and Growth: Theory and Mechanisms, In: *Handbook of Economic Growth*, AGHION, P., DURLAUF, S. (eds) Amsterdam, Netherlands: North-Holland.
42. LEVINE, R., ZERVOS, S. (1998): Capital Control Liberalization and Stock Market Development, *World Development*, 26.
43. LEVIN, R., ZERVOS, S. (1998): Stock Markets, Banks and Economic Growth, *American Economic Review*, June, 1998, Volume 88/3.
44. MERTON, R.C. (1992): Financial Innovation and Economic Performance, *Journal of Applied Corporate Finance*, Volume 4., 1992.
45. MERTON, R.C. (1995): A Functional Perspective of Financial Intermediation, *Financial management*, Volume 24, 1995.
46. MERTON, R.C., BODIE, Z. (1995): A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment, In: *The Global Finance System: A Functional Perspective*, CRANE, D., et.al. (eds.) MA: Harvard Business School Press, Boston, 1995.
47. MERTON, R.C., BODIE, Z. (2004): The Design of Financial Systems: Towards a Synthesis of Function and Structure, NBER Working Paper, No. 10620.
48. MORCK, R., NAKAMURA, M. (1999): Banks and Corporate Control in Japan, *Journal of Finance*, Volume 54, 1999.
49. MOKYR, J. (1990): *The Lever of Riches*, Oxford University Press.
50. NORTH, G. (1981): *Structure and Change in Economic History*, New York és London, 1981.
51. NORTH, G. (1990): *Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990.
52. PAPAIVANNOU, E. (2007): Finance and Growth, A Macroeconomic Assessment of the Evidence from a European Angle, ECB Working Paper Series, No. 787, July, 2007 <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp787.pdf>.
53. PERETTO, P. (2003): 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.
54. PFAFFERMAYER, M., STÖCKL, M., WINNES, H. (2008): Corporate Taxation, Debt and Firm Age: Evidence from European Firm Level Data, University of Innsbruck, Working Papers, 2008-09, May, 2008.
55. PHILIPPON, T., VERON, N. (2008): Financing Europe's Fast Movers, Bruegel Policy Brief, Issue 2008/01, January, 2008. <http://www.bruegel.org/Public/file>

- Download.php?target=/Files/media/PDF/Publications/Policy%20Briefs/PB200801.pdf.
56. RAJAN, R.G., ZINGALES, L. (1998): Financial Dependence and Growth, *American Economic Review*, Volume 88. No. 3, 1998.
 57. REYNOLDS. P., W. BYGRAVE, E. AUDIO et al. (2002): *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report*, Babson College, London Business School, Ewing Marion Kauffman Foundation 2002 <http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=239>.
 58. SHLEIFER, A., VISHNY, R. (1997): The Limit of Arbitrage, *Journal of Finance*, Volume 52, Issue 1, March, 1997.
 59. SCHUMPETER J: *The Theory of Economic Development. An inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* Harvard University Press, Cambridge, 1934 (Seventh printing, 1961).
 60. WEINSTEIN, D., YAFEH, Y. (1998): On the Costs of a Bank-Centered Financial System: Evidence from the Changing Main Bank Relations in Japan, *Journal of Finance*, Volume 53, Issue 2, April, 1998.
 61. WENNEKERS. S., R. THURIK (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth *Small Business Economics*, Vol.13., No.1., August 1999.

ANNA FORGÁCS

Financial system and entrepreneurial activity. Europe or US?

This paper examines the impact of financial sector on economic growth in the context of entrepreneurship. Three approaches to growth (financial system, entrepreneurs' activity, institutions) are reviewed, then a comparative study is made between American and European entrepreneurship. I find that American entrepreneurial activity is much higher and US companies are younger, more innovative and faster growing than Europeans, finally as it is well known American companies are financed by the capital market opposed to European companies which are financed by banks. The sources of the American advantages are institutional structures such as developed financial sector, competition stimulating "under-regulation" and cultural and social patterns which are stimulating entrepreneurial activity.

DR. HUBAI JÓZSEF*

BIOETANOL GEOSTRATÉGIÁK AMERIKÁBAN

ELŐZMÉNYEK

Míg Európában a bioüzemanyagok a kritikák keresztüzébe kerültek, addig Amerikában épp ellenkezőleg: kezd a legfontosabb üzemanyaggá válni. Azt tervezik Braziliában, hogy 2020-ban több etanolt fognak tankolni a töltőállomásokon, mint benzint. Úgy gondolják, hogy addigra a személygépkocsik motorjainak 3/4-e képes lesz ásványi és bioüzemanyag fogyasztására egyaránt.

A bátor elképzelések ellenére az etanolsektor fejlődése nem igazán gördülékeny. Az „etanol-növények” termőterülete egyre jobban bővült, az élelmiszertermék vetésterületével szemben. Az esőerdők hektárjait irtják az energiahordozó növények hozamának növelésére. A tendenciát erősíti az is, hogy a növényi olaj- és energiaárak állandóan emelkednek a világpiacra. A fejlett vagy közepesen fejlett amerikai államok arra törekednek, hogy a közlekedésben oly nélkülözhetetlen anyagot helyben elő tudják állítani, környezetkímélőbb legyen, és regionális fellendülést adjon. A kormányok támogatják a hazai termelést, adókedvezményekkel segítik a bioüzemanyagra való áttérést, sőt védik a behozataltól a hazai piacukat.

Ismert, hogy az USA a világ egyik legnagyobb bioetanol termelője, Brazília pedig a legerősebb és a legerősebb exportőre lett.

1. táblázat

A motorhajtóanyag céljára termelt etanol mennyisége 2007-ben [8]

Ország, országcsoport	Mennyiség		Részarány a termelésből (%)
	millió gallon	millió liter*	
USA	6 498,6	24 597,2	49,6
Brazília	5 019,2	18 997,7	38,3
Európai Unió	570,3	2 158,6	4,4
Kína	486,0	1 839,5	3,7
Kanada	211,3	799,8	1,6
Thaiföld	79,2	299,8	0,6

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia Tanszék, főiskolai tanár.

Kolumbia	74,9	283,5	0,6
India	52,8	199,9	0,4
Közép-Amerika	39,6	149,9	0,3
Ausztrália	26,4	99,9	0,2
Törökország	15,8	59,8	0,1
Pakisztán	9,2	34,8	0,07
Peru	7,9	29,9	0,06
Argentína	5,2	19,7	0,04
Paraguay	4,7	17,8	0,04
Összesen	13 101,7	49 589,9	100,0

* Az átszámításhoz az 1 gallon = 3,785 L átváltási tényezőt használtuk.

Brazília már az 1973/79-es olajárrobbanás után hozzákezdett az etanol programjához, s kiépítette az elosztó hálózatát is. Rugalmas terméknek bizonyult azóta, ha ugyanis az ásványi olaj ára esni kezdett, a cukornád ültetvényesek visszatérhettek a cukorgyártáshoz.

KI KIVEL SZÖVETKEZIK?

Geopolitikai célok is táplálják Amerika etanolhoz való ragaszkodását. Némelyik amerikai állam (pl. Kuba, Venezuela) a bioüzemanyag ellen egyfajta keresztes háborút indított, mióta a biopárti országok (USA, Brazília...) egymásra találtak, egyetértettek, sőt szövetséget kötöttek, hogy növeljék az etanolhoz szükséges termelést és értékesítést. Bár Brazília egyáltalán nem ért egyet Washington politikájával, viszont felismerte azt, hogy fontos az erős gazdasági kapcsolat az USA-val. És ami még ennél is előbbre való, tudják a brazilok, hogy ők a kulcsfigurák az „etanol-játszmában”. Az amerikai etanol-szerződések nem csak demonstrálják a jó nemzetközi kapcsolatokat, hanem feltérképezik a geopolitikai állapotokat is. Ki kivel ki ellen szövetezik az energiaintegrációban? Miért lobbiznak? Lehetséges-e Dél-Amerika függőségének megszüntetése/lazítása USA-val szemben? Sikerral járhatna az elszakadás a „délieknek” (Észak-Amerikától)?

Az amerikai térségben minimum tucatnyi ország foglalkozik bioetanol-termeléssel: Argentína, Bolívia, Brazília, Kolumbia, Guatemala, Ecuador, Honduras, Mexikó, Paraguay, Uruguay, Peru, USA stb. De kisebb országok is mind nagyobb termést produkálnak. Ezenkívül több közép-amerikai ország importál víztartalmú (nyers) etanolt, azért, hogy átdolgozva más országokba exportálja. Ezek közül a legnagyobb etanolország Brazília.

A földrajzi megoszlások a következők szerint alakultak:

- *Brazília* a cukornádból energia-szuperhatalommá szeretne válni. Ezt a célt természetföldrajzi adottságai lehetővé tehetnék, hiszen az Amazonász és mellékfolyói, a 2008-ban nyilvánossá tett tengeralatti olajmezői, valamint az épülőben lévő harmadik nukleáris erőműve biztosíthatná Brazília önellátását, sőt még a ki-

vitelt is. Mégis súlyos energiahiánnyal küzd az ország. Ugyanis a villamos energia termelésének négyötödét vízerőművek adják. Kevés csapadék esetén, a fogyasztási csúcsban a vízenergia hiányt hőenergiával kell pótolni. Többnyire a bolíviai földgázból. Azonban Bolívia és Brazília között 2007-től kiújultak az energiakonfliktusok. Bolívia ugyanis bejelentette és végrehajtotta a brazil állami tulajdonban lévő gáz- és olajtársaságok államosítását hazájában. Az áramellátás így bizonytalanra vált a braziloknál, s mértékére jellemző, hogy az áramkimaradás néha a 28-32%-ot is eléri. Eközben Bolívia Argentína felé bővítette gázexportját. A *brazil-bolíviai konfliktus* másik eleme az, hogy a brazil gátépítések környezetvédelmi válságba sodorták Bolíviát (vízszint emelkedés, malária terjedése, termőföld zsugorodása, élőhelyek pusztulása, l. Madeira duzzasztógát építése). Megoldás lehetne Brazília számára, hogy etanolból nyerjenek elektromos áramot. Az ehhez szükséges technológia egészen új még. Közzétett kutatások alapján a cukornád vetésterületének megduplázása, trágyázás és gépesítés hatására 2020-ra tízszeresére növekedhetné (17 milliárd literrel 160 milliárd literre/év) az etanol termelését. Környezetvédők azonban ellenzik az innovációt, mert az veszélyezteti az esőerdőt, és az élelmiszertermelést (főleg a hús- és szójatermelést).

Brazília cukornád termelésének kb. a felét bioetanollá alakítják, másik felét pedig cukorgyártásra szánják. Bioetanolja nem élvez állami támogatást, mégis nagyléptékben szárnyal a termelés. (Megjegyzendő, hogy az USA kukoricából nyert bioetanolja erősen szubvencionált.) A Nemzetközi Energia Ügynökség szerint a brazil cukornád alapú etanoltermelés környezetvédelmi kritériumok alapján fenntartható és tovább emelhető. A 80-90% közötti szénmegtakarítás nagyobb, mint bármely más mai bioüzemanyag esetén elérhető a világgazdaságban.

- *Venezuela* az egyik leghatározottabb ellenzője Amerikában a bioetanolnak. Érvei – többek között – a következők: súlyosbítja az éhezést a világon, éhezésre kárhoztatja Latin-Amerika tömegeit, pazarlóan elveszi a termőföldet és a vízvagyont, és főleg az USA a nyertes az etanolkonfliktusban. Venezuela fő szövetségese *Kuba*, s mindketten szeretnék befolyásukat kiterjeszteni Dél-Amerikában és a karibi térségben. Kuba és Venezuela sok mindent bevetett annak érdekében (olajdiplomácia, szubvenciók, orvosi és egészségügyi segélyek stb.), hogy megnyerjék a karibi országokat az etanol-ellenes küzdelemben.
- *Uruguay és Paraguay* az etanol mellett van, és igyekezett eddig megvédeni a függetlenségét az olaj vásárlásától. Minkét országban az etanoltermelés nem veszélyeztette a nemzetek élelmiszerellátását, sőt exportjukkal a latin-amerikaiak millióit képesek voltak ennivalóval ellátni. Paraguay nemcsak az etanol nagy védelmezője, hanem aktívan bekapcsolódott a brazil projektbe, hogy fellendítse a bioetanol gyártását, forgalmazását. Mindkét ország barátságos diplomáciai fogadtatásban részesítette az USA elnökét etanol-körútján.
- Sajátos utat járt be *Kolumbia* az energia-megállapodásaiban. Kolumbia nem kívánt felzárkózni az etanolt ellenzők köréhez. Ugyanakkor földgázt szállít Venezuelába. Venezueláról pedig ismert, hogy a bioetanol országok egyik legfőbb ellensége.
- Az *Egyesült Államok* „bioetanol messianizmusát” elsősorban növekvő energiaéhsége okozza. De még ennél is nagyobb gond az, hogy hosszú távon alternatívát jelenthet, hogy legalább minimálisan csökkenteni lehessen az ország fosszilis energiától való függőségét. Az USA 2007-ben kukoricatermelésének 10%-át erre fordította, sőt ehhez még 1,7 milliárd gallon bioüzemanyagot importált Braziliából. Tovább fokozná a bioetanol termelését az USA, hiszen a világ legnagyobb autó-

gyártói (General Motors, Ford és a Daimler Chrysler) 2012-re az előállított autók felét 85% bioetanollal és 15% E 85-ös hagyományos benzinnel üzemeltetnék.

Az etanol üzemanyag döntő része közép-nyugatról származik, az úgynevezett kukorica övezetből. Minnesota állam volt az úttörő az etanol keverékek használatában, és Minnesota az egyetlen állam, ahol az üzemanyag keverékének legalább 10%-nak etanolnak kell lennie.

USA úgy tekinti, hogy a bioüzemanyag politikai fegyver is. Ebbe a „fegyvergyártásba” Brazíliát kívánta bevonni, amelynek több mint 30 éves termelési tapasztalata van. USA a világ második legnagyobb bioetanol országa, és mostanában kezdi a „nagy északi piacra” való tekintettel ugrásszerűen bővíteni a termelését.

Az Egyesült Államok az energiaellátás diverzifikálása mellett, természetesen ezzel a geostratégiaiával Latin-Amerikában Venezuela befolyását is igyekszik viszsza szorítani. Ezt egészítené ki az a logikai elem, hogy az USA a belföldi termelését támogatná és megvédené, azért hogy a venezuelai olajtól függetlenebbé válhasson. Brazíliával szövetségben igyekszik egy Venezuela+Kuba+Bolívia tengelytől távol tartani Latin-Amerika legtöbb országát. USA geostratégiai okokból is, közép- és dél-amerikai államokban is az etanol bevezetésére és termelésére törekszik.

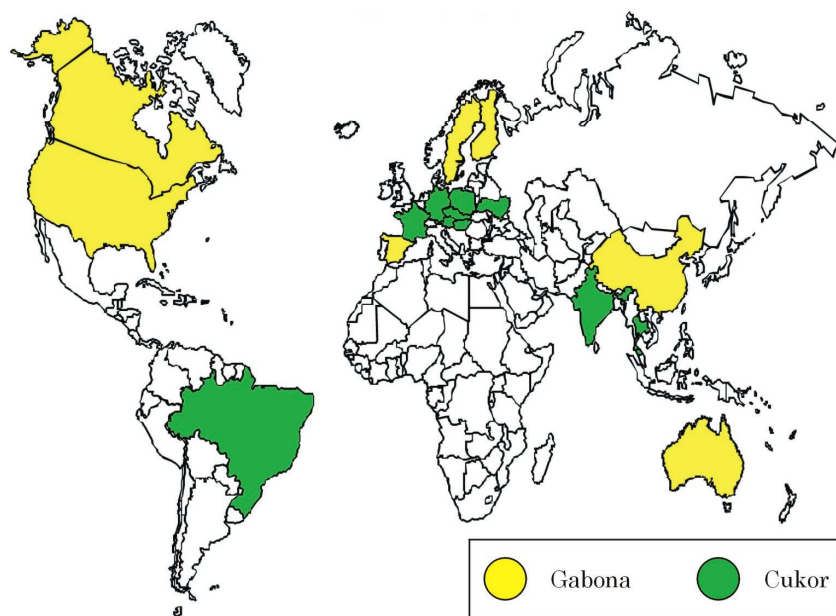
- *Mexikó* etanol hozzáállását jelentősen befolyásolja az, hogy a mexikói kukoricaipar termékei, különösen a nemzeti ételük, a tortilla ára megduplázódott 2007-ben. Emiatt a mexikóiak utcára vonultak és tüntettek: éhséglázadás tört ki. Talán ebben az országban a legélesebb a vita arról, hogy „étel vagy üzemanyag” a kukorica? Az áremelkedésben szerepet játszott az is, hogy Mexikó nagy mennyiségű kukoricát importál az USA-ból, s ez is felhajtja az árszintet. A számítások igazolták, hogy jelenleg az etanol cukornádból történő előállítása kb. kétszer hatékonyabb módszer mint a tengeriből kiinduló gyártás. Ugyanakkor – írják a mexikói szerzők – a szegényebb amerikai államoknak az etanol-projekt lehet a jövőben a kiugrási lehetőségük.

Mexikó egyelőre csak cukornádból állít elő etanolt. A jövőben lehetséges, hogy bővíteni fogja a kukorica felhasználásával is a bioüzemanyag termelést. Sokan ellenzik e lépést, a kialakult étkezési kultúra megőrzése érdekében.

- A *közép-amerikai államokat* banánköztársaság helyett egyre inkább „etanol-köztársaságnak” kezdik hívni, ezzel is utalva az ott beinduló feldolgozástól való váltásra. Számukra legnagyobb vonzóerő az északi nagy piacra exportálni. Különböző közép-amerikai és karibi országok adómentesen tudnak etanolt szállítani az Egyesült Államokba, a koncessziós kereskedelmi megállapodásoknak köszönhetően. Több karibi kormány reméli, hogy az etanol boom segítségével újjáéleszthetik gyengülő cukornád-termelésüket és a kivitelüket.

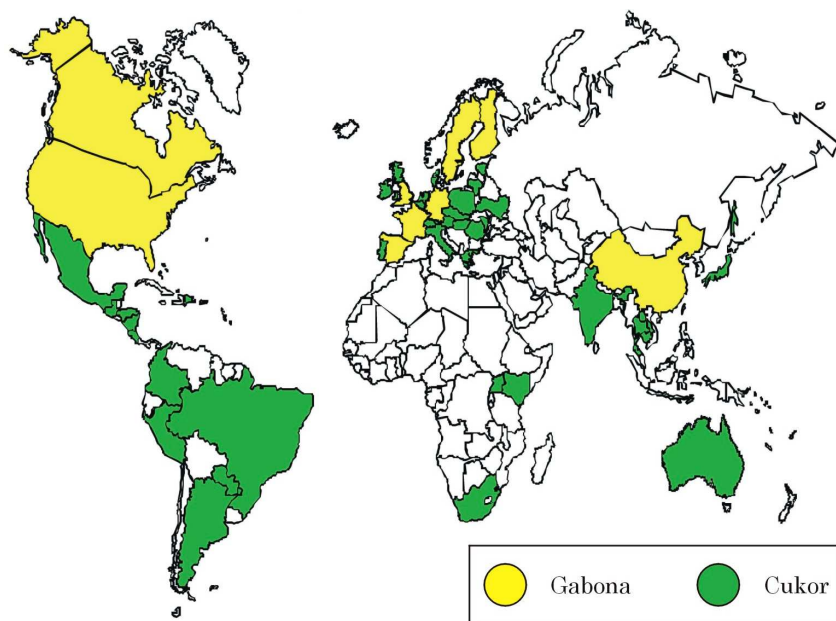
A kérdés természetesen más – az amerikai térségtől távoli – országokat is izgat; itt most csak azért említünk egy Japánban készült elemzést [10], mert szemléletesen mutatja meg (lásd az alábbi *1. és 2. ábrákat*), milyen jelentős átrendeződés várható a bioetanol-termelésben, mind az alapanyagok, mint pedig a termelés földrajzi centrumainak (és ezzel együtt az etanol-kereskedelem irányainak) vonatkozásában – ide értve természetesen az amerikai térséget is.

Ugyanezt a várható súlypont-áthelyeződést tükrözi vissza a *2. táblázatban* látható prognózis is. (Ez utóbbi forrása a MarketResearchAnalyst.com oldalon 2008 elején megjelent elemzés, amely a világ etanol-termelésének 2008 és 2012 között várható alakulását vizsgálja. [11])



1. ábra

A világ motorhajtóanyag-célú etanolgyártása 2003-ban [10]



2. ábra

A világ motorhajtóanyag-célú etanolgyártása 2013-ban [10]

2. táblázat
A világ etanol-termelésének várható alakulása, 2008–2012 (M L) [11]

	2008	2009	2010	2011	2012	Éves növekedési ütem, %
Brazília	18879,6	19825,8	20775,9	21722,1	22672,2	2,8%
USA	23459,4	25957,5	28455,6	30953,7	33451,8	5,7%
Kína	4068,9	4167,3	4269,5	4367,9	4470,1	1,4%
India	2009,8	2085,5	2161,2	2236,9	2312,6	2,2%
Franciaország	1078,7	1139,3	1199,8	1260,4	1321	3,2%
Spanyolország	617	696,4	779,7	859,2	942,5	6,9%
Németország	1207,4	1442,1	1680,5	1915,2	2153,7	9,7%
Kanada	870,6	1044,7	1218,8	1392,9	1567	9,9%
Indonézia	287,7	317,9	348,2	378,5	408,8	5,6%
Olaszország	189,3	200,6	208,2	219,5	227,1	2,8%
Egyéb	8713,1	9644,2	10575,3	11506,4	12437,5	5,7%
Világ összesen	61373,8	66517,6	71665,2	76809	81956,6	4,6%

* Az átszámításhoz az 1 gallon = 3,785 L átváltási tényezőt használtuk.

AZ ETANOLTERMELÉS KÖLTSÉGEI

A bioetanol-termeléssel nemcsak hosszú távon lehet csökkenteni az amerikaiak függőségét az ásványolajtól, hanem a költségek leszorítása szempontjából is kifizetődő az eljárás. Költségmegoszlás tekintetében is jelentős földrajzi eltéréseket figyelhetünk meg:

3. táblázat
A bioetanol termelési költsége néhány fő termelőnél (2007) [9]

Ország	Termelési költségek, USD/liter	Alapanyag
Egyesült Államok	0,33	kukorica
Brazília	0,19	cukornád
Európai Unió	0,55	búza, cukorrépa

A fenti számsorokból megállapíthatjuk, hogy Brazíliában sokkal olcsóbb az előállítás, mint USA-ban, kb. kétszer kisebbek a termelési költségek, sőt a természeti környezetet feleannyira terheli, mint az Államokban. Egyértelműen látszik, hogy Brazíliának jövőbeli kilátásai is vannak, a 30 éves bioetanol-előállításban mind közgazdasági, mind környezetvédelmi szempontból. Az USA teljes erejével küzd azért, hogy a brazil üzemanyagot megszerezze. Az északi nagy importőr ugyanakkor saját termelését részesíti előnyben és kívánja támogatni. Ezért az amerikai piacra jutás a

brazilok számára továbbra is akadályokba ütközik (Az USA 0,54 USD/gallon beviteli vámot szedett a határon a beléptetésnél 2007-ben.) A Brazíliából származó biobenzin magas vámja mellett, az USA 0,51 USD-ral támogatta a hazai kukoricatermelést biobenzin gallononként. Bár Brazília igyekezett a beviteli vámot letörni, azonban taktikájában ez csak másodrangú kérdés volt. Ugyanis a külpiacon kellene megtartani és teremteni az emelkedő mennyiségű etanol termékek számára az Egyesült Államokban. Az USA – kereskedelmi eszközökkel – így etanol-versenyt kíván kialakítani és stratégiai bioenergia-tartalékokat felhalmozni, melyet a későbbiekben az energiakrízis kezelésben fel tud majd használni. Ezért törekszik a többi közép- és dél-amerikai államban az etanol bevezetésére és bővítésére.

CUKORNÁD KONTRA KUKORICA – KÖRNYEZETVÉDELEM

Kevesen tudják, hogy a XX. század elején HENRY FORD autót alkohol működtette, RUDOLF DIESEL pedig földimogyoró olajat használt fel üzemanyagként. A kőolajkorszak azonban kiszorította a biotermékeket. Az amerikai kontinens lakói kőolaj-ínséges időben fordultak újra a növényi termékekhez, hogy a következő alternatívák közül válasszanak.

Kukoricából etanolt!

Főleg az USA képviseli ezt a koncepciót, ugyanis éghajlati, talajtani adottságai alátámasztják ezt az elképzelést. A kukoricával kapcsolatban az is a baj, hogy évente egyszer van termés. Ezért is a brazil „modell” nem másolható az Egyesült Államokban.

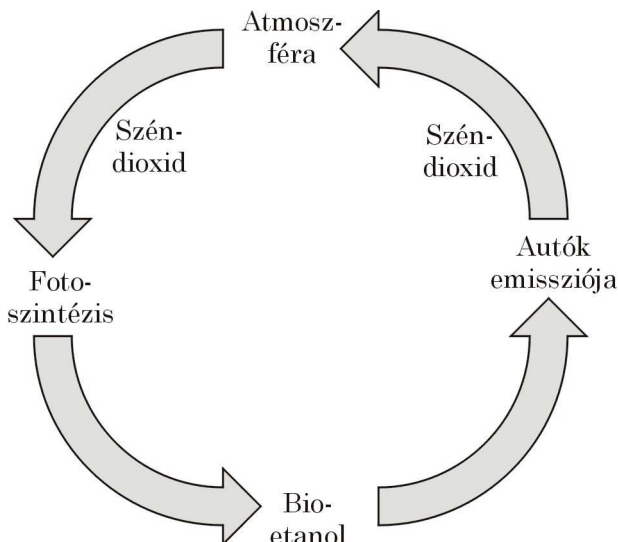
A cukornádhoz képest rosszabb energiaforrás a kukorica. Egyrészt drágább, másrészt a folyamat hatszor annyi energiát emészt fel, mint a vetélytársa. A kukorica versenyképességét az is hátrányosan befolyásolja, hogy a jelenlegi tudásunk szerint egy átlagos fogyasztású személygépkocsi egyetlen telítankolása egy ember egész évi ételmét fedezhetné tengeri formájában.

Cukornádból etanolt!

Nagyon biztató eredményeket értek el Brazíliával az élen a dél-amerikai államok. Mivel az így nyert alkohol az üzemanyagállományokban olcsóbb, mint az ásványi benzin, a legtöbb brazil autótulajdonos évek óta egy csepp fosszilis hajtóanyagot nem tankol. Többek között azért is olcsóbb a cukornád-etanol, mert hektáronként kétszer annyi etanol „terem”, mint a kukoricaföldeken. Brazília és a többi dél-amerikai állam farmerei kedvező éghajlattal, kiváló talajjal, technológiával és több évtizedes tapasztalattal rendelkeznek ahhoz, hogy versenyelőnyben legyenek az etanol-piacon.

Környezetvédelmi szempontból találó a következő állítás a bioalkoholról: „*Etanolt gyártunk idióta módon, még úgy is, hogy kíméljük az élővilágot, a talajban tartjuk a szén*” (N. GREENE, az amerikai Természeti Erőforrásvédelmi Tanács –NRDC – vezető kutatója). A tudóstársak nagy részével együtt valljuk azt, hogy környezet- és emberbarát az a megoldás, ha inkább tápláléknak alkalmatlan növényi melléktermékekből (szalma, szőlőmag, kukoricaszár, fanyesedék, moszatok stb.) állítunk elő zöld üzemanyagot.

A 3. ábra jól modellezi a környezetbarát folyamatot: a bioüzemanyag széndioxidja az atmoszférából származik, és a növények csak átmenetileg kötik meg azt a fotoszintézisükkel. Az autók a bioüzemanyaggal csak visszabocsátják a széndioxidot a földi légkörbe. Így a bioetanol elégetésével járó széndioxid-kibocsátás (input-output) „o”-val egyenlő. A járművel tehát – ha fosszilis üzemanyag helyett etanolt használunk – az atmoszféra széndioxid-tartalma effektív változatlan marad.



3. ábra

A szén-dioxid körforgása a bioetanol felhasználása során

Ismert, hogy a kukoricából nyert etanol technológiája a következő: a kukoricát megőrlik, vízzel keverik, forralják, majd az enzimek a keményítőt cukorra alakítják. Ezt követően erjesztőtartályokban az élesztő a cukrot alkohollá alakítja. Ennek során olyan nagy mennyiségű szén-dioxid szabadul fel, mely elgondolkodtatóvá teszi a bioetanol-gyártásába vetett jövőképet környezetvédelmi szempontból. Ezzel szemben, a cukornád-etanol előállítása és robbanómotorokban való elégetése 55-90%-kal kevesebb szén-dioxid kibocsátásával jár, mint a hagyományos benziné.

A cukornádtermelők egy vetés után hétszer is tudnak aratni, a következő új vegetációs periódus csak ezután következik. Műtrágyát nem kell használniuk, elegendő a szeszföldék szennyvize. A közepes és nagyobb etanolgyárak sem fosszilis tüzelőanyagot, sem közüzemi áramot nem használnak fel. Energiát cukornádhulladékból nyernek. Ez a gazdálkodás összességében környezetbarátabb.

A kukorica és cukornád „vetélkedő” végén elmondhatjuk azt, hogy a cukornád-etanol a győztes. Az USA számára így importként is megéri behozni közép- és dél-amerikai etanolt. Az alternatív üzemanyagok kutatása még nem zárult le – ahogy az ezzel járó konfliktusok sem. Az összehasonlítás befejezetlen történetének akadt egy pozitív vonulata is. Mégpedig az, hogy van egy nagy ország az amerikai kontinensen, Brazília, ahol sikerült abszolút mértékben alkalmazni egy nagytömegű alternatív üzemanyagot. Jelenleg – el kell ismernünk – ez a projekt az adott földrajzi térhez kötött, ez máshol csak nagyon nehezen működne, pusztán az előállítási költségek miatt is.

Végül felvetődik a következő kérdés: Helyes állítás-e az, hogy az etanol nem jobb a benzinnél ökonómiai és ökológiai aspektusból? Az USA esetében van benne igazság. De Brazília esetében a kérdés felvetése is értelmetlen.

ETANOL TÚRÁK

Első lépések

2007 tavaszán kezdődött a bioetanolral kapcsolatos túrák sorozata. G. W. BUSH amerikai elnök latin-amerikai körútja során ellátogatott Brazíliába, Uruguayba, Kolumbiába, Guatemalába és Mexikóba. Kétoldalú szövetséget és regionális stratégiát javasolt az energiabiztonság növelésére, valamint a cukornádból készült bioetanol termelésének és kereskedelmének a bővítésére. Az USA és Brazília meg egyezett egy közös bioüzemanyag-konstrukció kifejlesztésében és egy K+F együttműködést is aláírtak. Az USA, amely jelenleg a legnagyobb brazil etanol-importőr, rájött arra, hogy a világ vezető etanoltermelő nagyhatalmának vezetőjeként meg kell határoznia az új latin-amerikai geopolitikát: bioüzemanyag kontra olaj viszonylatában. Az Egyesült Államok elnöke hangsúlyozta, hogy nagyon fontos a magánbefektetések bevonása is, hiszen csak így lehet az alternatív üzemanyagként reklámozott etanol termelését és fogyasztását kiterjeszteni az USA-ban, Közép-Amerikában és a karibi térségben. Nem titkolták, hogy mindez arra irányul, hogy megakadályozzák Venezuela Amerika-ellenes olajszövetségének erősödését a kontinensen. Ugyanis jó geopolitika eredményes energiapolitikát is garantálhat. Erre legjobb példa maga az USA, amelynek az a célja, hogy a dél-amerikai országok mezőgazdasági felfutásával a fejlett piacgazdaságú országok bioetanol-igényét elégítsék ki. Így a problémának vélt országokból (Venezuela, Irán, Irak, Nigéria...) nem kell majd óriási mennyiségű olajat importálniuk. Elérkezettnek látták az időt arra, hogy nemcsak támogatják az alternatív energiahordozó elterjedését, hanem ezáltal csökkenthetik a más országoktól való energiafüggőséget.

A Sao Paoloban aláírt jegyzék a bioetanol együttműködésnek az első alapköve lehet, mely egy másik alternatívát kínált a baloldali Venezuela, Bolívia és Ecuador között kialakult Amerika-ellenes kőolaj- és földgázszövetség ellenében.

Ám Venezuela sem maradt adós a válasszal. Ugy próbálta kiterjeszteni befolyását, hogy a régióban kedvezményes áron energiát kínált a szegényebb országoknak.

A megnövekedett etanoltermelés és a kialakult új szövetségek egy fontos figyelmeztetést sugároznak az olajtermelő országoknak: hagyják abba az árak növelését, különben a fogyasztók inkább etanolt fognak tankolni, azért hogy kielégítsék szükségleteiket.

Ezzel a diplomáciai túrával az USA növelte energiabiztonságát, valamint Amerikának a nyugati félgömbön betöltött szerepét is.

További lépések

Az USA elnökét követően két jelentős politikai szereplő indult körútjára. Brazília elnöke öt államba látogatott: Mexikóba, Hondurasba, Nicaraguába, Panamába és Jamaicába. Ugyanezen idő alatt Venezuela államfője Argentínában, Uruguayban, Ecuadorban és Bolíviában vendégeskedett.

A brazil elnök útja egy második etanol-túrához hasonlítható. Az elnök célja az volt, hogy a brazil vállalatokat segítse abban, hogy cukornáddal üzemelő etanoltelepeket létesítsenek a közép-amerikai államokban. Mexikóban – az első állomáson – ennek megfelelően egyezséget kötött az ottani állami kőolajtársaságok és a brazil transznacionális vállalatok (pl. Petrobras) között a mexikói self- és mélytengerben lévő kőolaj és földgázfeltárásokról. Ezzel elkezdődött Mexikóban az állami kőolajtársaságok privatizációja. Megállapodtak közös mexikói bioüzemanyagok feldolgo-

zásáról is. Megfigyelhető volt, hogy Mexikó részéről egyre fokozódik a brazil etanol szakértelem és know-how iránti érdeklődés is.

Jamaicában felavattak egy brazil–jamaicai közös vállalkozást az etanol-termeléshez. Így Jamaica, mint földrajzilag köztes amerikai állam, export-ugródeszkává vált az USA-ba irányuló szállítások számára. Ugyanis Jamaica és néhány közép-amerikai sziget tagjai az amerikai szabadkereskedelmi szerződésnek, ezért nincsenek alávetve az exportálási terheknek etanol terén sem. Brazília elérte, hogy ő adja a vállalkozáshoz a tőkét és a technológiát, a jamaicaiak pedig a cukornádat és az olcsó munkaerejüket.

Míg a brazil elnök etanol-túrázott, addig a venezuelai államfő aláírt Argentínában egy megállapodást, melynek keretében – többek között – Argentína kétszer 500 millió USD állami kölcsönt kapott. Ismert, hogy Argentínának létfontosságúak e pénzek, ugyanis a 2001-es pénzügyi válsága óta nehezen kap nemzetközi hitelt a piacon. Ezen felül Argentína folyékonygáz-beruházáshoz is kapott venezuelai segítséget.

Uruguayban a venezuelai államfővel energiabiztonsági együttműködést írtak alá.

Ecuadorban a venezuelaiak kezességet vállaltak egy kőolaj-finomító beruházásában. Ezzel Ecuador a Csendes-óceán partvidékének legnagyobb kőolaj-finomítójává lépett elő.

Bolíviában sikerült beindítani egy venezuelai–bolíviai közös olajtársaságot, ezenkívül félmilliárd dollárt kaptak a bolíviai földgázlelőhelyek geológiai feltárásához is. E segítségek jelentős mértékben hozzájárultak a visszaállamosítás folyamatához Bolíviában.

A közel egyidőben lezajlott két diplomáciai körút valójában más-más energiapolitikai modellek összeütközését is jelentette. Egyik oldalon Venezuela a kőolaj és földgáz mentén kívánja összehangolni a régió államait. Másik oldalon a brazil érdek húzódik meg, melynek keretében kibővítik az együttműködést a közös etanol-gazdaságra is építve. Ám ez a geopolitika feszültséget is teremt az USA érdekeivel. Tehát elmondhatjuk e hatásrendszeréről: az USA és Brazília között közös az érdek, de ugyanakkor az érdekellentét is rejtőzködik egyszerre.

A régióban fontos témává vált az energia, és harc folyik a blokkok között a politikai befolyásért is. Mindkét dél-amerikai állam a maga módján igényt formál a politikai vezetésre is Latin-Amerikában. Ideológiailag is eltérnek a hajtóerők: Venezuela régióját a XXI. századi szocializmusba vezetné át, míg Brazília konzervatív módon összekötné a partnerországjaival a szociális intézkedéseket a gazdasági fellendüléssel.

Etanol-körút után

Ebben a helyzetben került sor a dél-amerikai államfők együttes, nagy találkozására a venezuelai Margarita szigeten. Mindkét politikai befolyásért küzdő ország (Venezuela és Brazília) vezetői és szövetségesei találkoztak.

A csúcstalálkozón a terveket és a megvalósítási tanulmányokat minden ország bemutatta. Egybehangzónak tűnt, hogy előtérbe kerültek az „energetikai integráció” elemei, melynek fontos szerepe kell, hogy legyen a gazdasági és szociális fejlődésben. Fontos eszközzé válhat a szegénység leküzdésében, megerősítheti az állam+társadalom+magántőke szerepét az energia ügye. Ezt egészítette ki egy jövőbe tekintő műszaki-technikai együttműködés is.

A legfontosabb megegyezések egyike volt a Dél-Amerikai Energetikai Tanács (Consejo Energético de Suramérica) megalakulása, a résztvevő országok energiaügyi minisztereinek közreműködésével. E Tanács felvállalta azt, hogy az elkövetkező években elkészíti az egész kontinens energia-stratégiáját, működési tervét, és összeállítja az egységes energetikai szerződés fogalmazványát is.

Az energiastratégiai találkozáson – természetesen – ütköztek az eltérő energia-politikai koncepciók (brazil-venezuelai stb.), de elismerték az együttműködés fontosságát is. A Margaritai Nyilatkozat viszont nem tartalmazott olyan lépést, amely energetikai téren az integrációs szintet elérné. Pedig ma már igazán időszerű lenne a kontinensen az energiaforrások elosztása külgazdasági téren is. Nem jutottak el az országok odáig sem, hogy a több éve húzódó első transzkontinentális dél-amerikai földgázvezeték megépüljön. (Útvonalterv: Venezuela: Puerto Ordaz – Brazília: Amazonas torkolatvidéke, Fortaleza, Brazília – Uruguay: Montevideo – Argentína: Buenos Aires és Patagónia felé.) A bioetanol kérdése hosszú viták tárgyát képezte, közös nevezőre nem jutottak, de a különböző nézetek nem élesedtek a csúcstalálkozó alatt.

Az etanol-túrák és a Margaritai Nyilatkozat alapján elmondhatjuk azt, hogy manapság két, markáns vezető perspektívát különböztethetünk meg az energia kapcsán. Az első egy olyan stratégia, melyben az energiagazdálkodás klasszikus kereskedelmi szabályok szerint zajlik és a piaci kereslettől függ. E modell szerint megállapodások és nemzetközi egyezmények szerint teljesítenek, melyeket főként az északi félteke vállalatai irányítanak. Ugyanakkor nem erősek energetika terén az integrációs szándékok (pl. megkérdőjelezték azt, hogy energiaforrásokat közösen használjanak).

A másik stratégia új és kifejlődőben van. Magába foglalja az energiaforrások megosztását is. Ezt főleg a venezuelai kormány támogatja az állami vállalatokon keresztül. Legtöbb esetben jól felismerhetők az egyenlőtlenségek a két partner költségmegosztásában, ugyanis Venezuela sokkal nagyobb részt finanszíroz.

Az igaz továbbra is, hogy Brazília eltökéltebb abban, hogy a térség vezetője legyen, de nem hajlandó akkora pénzügyi áldozatokat hozni, mint vetélytársa. Brazília ugyanakkor igyekszik minél több előnyre is szert tenni a partnerkapcsolataiban.

KIALAKULÓBAN AZ ÚJ SZÖVETSÉGI RENDSZER

USA-brazil stratégiai partnerség

Egyfelől az amerikai fogyasztók, másfelől a dél-amerikai termelők nehezítik meg az USA egyeduralgó szerepét az energetikai szférában. Az USA-nak mindkét fronton meg kell küzdenie a sikeréért, mely elengedhetetlen feltétele a nagyhatalmiságnak. A folyamatosan erősödő függő helyzet csökkentésére, az egyoldalú kiszolgáltatottság megelőzésére különböző amerikai tervek születtek. Ilyen például az évtizedek óta napirenden tartott összamerikai szabadkereskedelem megvalósítása Alaszkától Tűzföldig, mely évről évre elakadt. Az Egyesült Államok újra és újra megpróbálta, hogy erős pozíciót szerezzen a régióban. Washington vázolt és megkísérelt napjainkban érvényesíteni egy új stratégiát, miszerint egyezséget kötne Brazíliával az etanol előállításának tárgyában. Mivel a világ két legnagyobb etanol-előállítója találkozott, nagy hangsúlyt fektettek arra, hogy megszilárdítsanak egy olyan szövetséget, amely a regionális vezetői, sőt világhatalmi helyzetüket is erősítheti. Az USA által elsőként kezdeményezett látogatásból arra lehet következtetni, hogy Washington elismerte Brazília speciális és kiugró szerepét a régióban. A kialakult szövetségben az ökológiai és ökonómiai hozadékok mérhetőkké váltak. Ezen kívül ez a szövetség Észak- és Dél-Amerika viszonyát is gyökeresen meg fogja változtatni az elképzelések szerint. Mindezek fontos célok, hogy az USA Brazíliához közelebb kerüljön, hogy egy új stratégiai szövetséget életre keltse, ami arra is irányul – többek között –, hogy Venezuelát és a vele baráti viszonyban lévő országokat izolálják. Ez tűnhet a legjobb megoldásnak arra, hogy ismét stabilizálják pozícióikat a Tűzföldtől Alaszkáig.

Önálló energia-biztosítás keresésének közös útja

Brazília és az USA egyaránt függnek a fosszilis energiahordozóktól. Igaz ugyan, hogy az utóbbi sokkal nagyobb mértékben. Ezért is mindkettőjüknek az alternatív üzemanyagokat kell felfuttatniuk és a benzinfogyasztást pedig korlátozniuk. Mindkét ország globális vezető az etanol-iparban, hiszen a világpiacon ők adják a termelés több mint 70%-át! Ez a fajta összekapcsoltság előidézte azt, hogy közösen lépjenek fel a világgazdaságban. Olyan fejlődést tudnak előidézni, amely felpörgeti a gazdaságukat és pozitív hatással lesz környezetükre is.

Az USA kihasználhatja külpolitikai erejét energiabeszerezési céljainak elérésére is. Nagy geopolitikai kutatócsoportok dolgoznak azon, hogy feltárják az energiaügy terén az új metodikát. A pánamerikai energiaüzletek bonyolultsága kezd egyre jobban kivilágosodni. Ha az USA kukoricatermelése csak 30%-kal nőne évente, az nem lenne elegendő a bioüzemanyag iránti kereslet kielégítésére. (Az Államok előírta, hogy 10 éven belül a benzin 20%-át etanollal kell keverni.) Ezért is szükséges hasonló paraméterekkel rendelkező stratégiai partnert keresni – megtalálták Brazíliában, amelynek hosszú távú stratégiai céljai vannak: a legnagyobb piacot, az USA-t etanollal ellátni. Ezzel mindkét fél kb. az energia-függetlenségét megvalósíthatná. Brazíliának további előnyt jelenthetne, hogy az etanol előállításban hatalmas tartalékai vannak természeti és humán erőforrásai miatt. A brazil etanol versenyképesség abszolút előnyben van (hordónkénti 40 USD, míg az USA-é 60 USD, az európaié 80 USD). Kézen fekvő tehát Washington számára az egyetlen megoldás, tartós szövetséget kötni Brazíliával.

Üzletnek sem rossz az etanolbiznisz

A két stratégiai szövetséges számításai is figyelemre méltóak. Ha a kőolajár-boom tovább tart, a bioüzemanyag-termelés és -értékesítés nagy nyereségnek ígérkezik, és így felkelti a befektetők érdeklődését. Ha az eddig tapasztalt mértékben növekszik az etanoltermelés, akkor ahhoz, hogy a célokat elérjék, a kutatásokba még nagyobb összegeket kell invesztálni. Ahhoz, hogy Brazília ezeket a célokat elérje (az exportot 4 milliárd gallonról 35 milliárd gallonra növelje) 2012-ig 70-80 új etanolgyárat kell építenie, ami több milliárd USD befektetést jelentene. A szükséges tőke nagy része valószínűleg az Egyesült Államokból fog származni, de a brazil vállalkozói kör is profitál az üzletből. Elsősorban abban érdekeltek, hogy a régióban a bioüzemanyag-fogyasztás növekedjen. Amíg az etanolgyártók nehézségekkel küzdenek az USA-piacra való belépéssel, addig megpróbálhatnak a nagy brazil cégek (Petrobras, Odebrecht stb.) szélárnyékában a régióban kiteljesedni. A brazil cégek előnyös hitelekhez juthatnak a központi bankon keresztül, az etanolgyárak, szállítási útvonalak kiépítésének finanszírozásához is. A harminc évnyi befektetés után a brazil üzletemberek megpróbálnak nagy üzletet csinálni a bioüzemanyagba fektetett tőkéjükkel és munkájukból.

A beruházási boom körébe beletartoznak azok a nagy külföldi multinacionális cégek is, amelyek már halom pénzt beleöltek az etanol termeléshez szükséges, genetikailag átalakított vetőmagvak fejlesztésébe (pl. Bayer, Dupont, Syngenta, BASF...). Ezek a génkezelt fajták ellenállóbbak és termelékenyebbek elődeiknél.

Uralni a kontinenst

Az új, hosszú távú szövetség egyrészt Brazília számára a „global player” szerepét adhatná, és „megengedné” az USA-nak, hogy vezető szerepét visszahódítsa, amit a XXI. század elején lépésről lépésre kezdett elveszíteni. Ezt a geopolitikai pozíciót e metodikával az USA nem csak katonai-politikai eszközeivel kívánja visszanyerni. A bioetanol

is erősítheti a kapcsolatot Washington és Latin-Amerika között, mivel a nagyrégióban katalizátorként működhet az etanol-diplomácia. Úgy is fogalmazhatnánk: a szabadkereskedelmi projekt egyelőre nem sikerült, most következhet az etanol ideje.

A stratégiai uralmi törekvésekben esetleg megjelenhet egy „etanol-OPEC” vagy „zöld OPEC” megalapítása is, a kőolajexportáló országok szervezetének mintájára.

Természetesen a sakkjátszma még nem fejeződött be. Nem mondhatjuk ma még azt, hogy Latin-Amerika minden országának meg kell hajolnia az USA és Brazília szövetsége előtt. Mindenekelőtt Brazília etanolgyártásának fölénye miatt. A Washington és Brazília közötti politikai és gazdasági szövetség az etanol kapcsán csak időzített bomba a gázon és olajon nyugvó regionális integráció (Venezuela, Bolívia...) ellen.

KÖVETKEZTETÉS

Az amerikai országok gazdasági fellendülése és hanyatlása együtt jár az energiafelhasználással. Egy olyan kontinensen, ahol több ország feltörekvőben van, az energiaszükséglet is egyre nő. Sajnos egyre világosabb, hogy geológiai, pénzügyi, technikai okok limitálják a termelési-fogyasztási kapacitást, s a természeti erőforrások elfogyása (megcsappanása) után rohamos hanyatlás kezdődhetne. Csodák nem léteznek a Föld kincseinek visszatermelődésére, de kis megoldások összehangolásával: energiatakarékosság, megújuló energiaforrások bevonása (mint például a bioetanol) és az emberek életmódjának megváltozása, Amerikában is javulhat a helyzet.

FELHASZNÁLT ÉS KAPCSOLÓDÓ IRODALOM

- [1] J. K. BOURNE, J. NAKOTT: Grüne Träume, www.nationalgeographie.de/php/magasin, 2007/10
- [2] B. G. HOFFMAN: Ethanol nation: Brazil finds energy freedom with sugar-based fuel, <http://www.detroitnews.com>
- [3] HUBAI J.: Az uniós csatlakozás hatása Magyarország természeti-erőforrás gazdálkodására, Nemzeti Tankönyvkiadó, 2006.
- [4] S. M. LLANA: Ethanol policy divides Latin America, <http://www.csnonitor.com>
- [5] C. MALAMUD: The South American Energy Summit and Regional Integration: A Path Paved with Good, <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal>
- [6] D. NOLTE, CH. STOLTE: Machtressource Bioenergia: Eine neue strategische Partnerschaft zwischen Brasilien und den USA, GIGA Focus Lateinamerika, <http://href.hu/x/3qdg>
- [7] R. ZIBECCHI: USA und Brasilien: Die neue Ethanolallianz, www.askonline.ch/themen/dokumenten/USA_Brasilien.Etanolallianz.pdf
- [8] Renewable Fuels Association. <http://www.ethanolrfa.org/industry/statistics/>
- [9] RALF STRECK: Biosprit und die Angst vor steigenden Bierpreisen, <http://www.heise.de/tp/r4/artikel/25/25050/1.html>
- [10] BERG, CHRISTOPH: World Fuel Ethanol. Analysis and Outlook. Prepared for METI. <http://www.meti.go.jp/report/downloadfiles/g30819b40j.pdf>
- [11] <http://www.marketresearchanalyst.com/2008/01/26/world-ethanol-production-forecast-2008-2012/>

JÓZSEF HUBAI

New geostrategy ethanol diplomacy in America

Move over, free trade, U.S. administration has a new way to court Latin American nations – ethanol. Washington will roll out strategic partnership to expand the use of ethanol and other biofuels in the hemisphere, U.S. officials are hoping not only to bolster energy security and generate more rural jobs for poor countries. The United States and Brazil are the world's two largest biofuel producers, so cooperation is natural. The U.S. heavily taxes Brazilian ethanol to discourage imports, and corn-state lawmakers want to keep it that way. Some Brazilian ethanol is refined in Costa Rica, El Salvador and Jamaica, and then exported duty-free to the United States, thanks to trade arrangements with those countries.

On the other hand, there are environmental concerns, and devoting farmland to grow biofuels means food could become more expensive.

DR. SÁGI JUDIT*
TÓTH LILLA**

VÁROSOK ÉS ÖNKORMÁNYZATOK: KÖZPONTI KORMÁNYZAT ÉS SPONTÁN SZERVEZŐDÉSEK ITTHON, A NAGYVILÁGBAN

MI ÚJSÁG A NAGYVILÁGBAN?

Ha körbenézünk magunk körül, a világra a globalizáció, a nemzetközi kereskedelem kiterjedtsége és a multinacionális vállalatok nagy mértékű befolyása jellemző. E tényezők mellett a gazdaság piaci szereplői között foglalnak helyet a nagyvárosok, melyeket a világméretű gazdasági verseny felértékelt, a termelés színtereivé váltan gazdasági erejüket, méreteiket kihasználva próbálnak versenyképesek maradni. Hatalmas, összefüggő térségek ezek, kiterjedt agglomerációkkal. És nem utolsó sorban – költői megfogalmazással élve – a találkozások kitüntetett színterei.

VÁROSOK JELLEMZŐ VONÁSAI

A nagyvárosok állandó ellentmondásban vannak környezetükkel, s bár egy nagyvárost és vonzáskörzetét sok apró mozzanat köt össze, mégis ritkán kapcsolódnak egymáshoz adminisztratív-közigazgatási értelemben. A modern társadalom és gazdaság problémái az urbanus térben jelennek meg, melyre a hagyományos kormányzati szintek (nemzetállami, önkormányzati) nem képesek hatékonyan reagálni. Ezt az összefonódást, számos pozitív hatása mellett társadalmi (pl. a közlekedési infrastruktúra túlszűfolttsága, túlzott koncentrálttsága) és környezeti (pl. a többletként megjelenő szemét és szennyvíz elhelyezése) feszültségek övezik.

A külső gazdasági hatások (externáliák) egy bizonyos része helyi szinten keletkezik, ugyanakkor nem minden területi externália közszektorbeli vagy éppen közigazgatási probléma. A kormányzat egyik válasza az externáliák következményeire, hogy a külső hatásokat belsővé teszi, internalizálja. Az internalizálás egyik változata a méretgazdaságosságon alapszik, mely szerint a mértékadó kapacitások mentén telepítik a feladatköröket.

A városok feladatai közé tartozik az életszínvonal növelése, a jólét, a minőségi élettér és környezet, munkahelyek, szolgáltatások és a megfelelő fokú közszolgáltatások biztosítása. Az urbanizáció hatására a vidéki lakosság számára ezeken a területeken kell megszervezni a szolgáltatások nagy részét. A közfeladatok biztosítása nem feltétlenül tartoznak központi irányítás alá, ez sokkal inkább helyi szinten megoldott. Így beszélhetünk a helyi szintek közül települési, térségi, megyei vagy regionális keretéről, illetve a települések között különbséget tehetünk méretnagy-

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

** BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, főiskolai hallgató.

ság alapján, megkülönböztetve nagy-, közép- és kisvárosi kategóriát. Ám a feladat-telepítés korántsem ennyire egyértelmű. Egyes vonatkozásokban a döntés lehet központi, míg más összefüggésekben regionális, térségi, stb. Egy térség fejlettsége a központjában fekvő városétól függ, továbbá a magánszektor által végbevitt beruházásoktól.

A városi kormányzás új modelljét az *urban regime* iskola fogalmazta meg, mely az 1980-as években jelent meg az Egyesült Államokban. A helyi kormányzati és nem kormányzati szektor függőségét tanulmányozva, kutatások során felismerték, hogy a városokat a fejlesztési forrásokért és befektetőkért való verseny jellemzi, melyet a globalizáció idézett elő. Az adminisztratív-közigazgatási hiányosságok megoldására voltak kezdeményezések az 1960-as és 70-es években, melyek egy idő után elhaltak, ám az ezredforduló végére több újítás talált táptalajt a világ számos pontján (kivétekelként kell említeni Németországot, Franciaországot és Nagy-Britanniát, ahol ez a fejlesztéspolitiká folytonos volt). Már az 1970-es évekbeli kutatások is arra mutattak rá, hogy a meglévő bürokratikus rendszer nem alkalmas az új kihívásokhoz való alkalmazkodásra. A nagyvárosi öngazgató kormányzás (*governance*) és ezzel együtt a város és környéke közötti szimbiózis okozta ellentmondások feloldásának gondolata újjáéledt, melyet a szakirodalom is úgy emleget, mint a városi reneszánszt. A városrégiók kialakulásával a regionalizáció egy új válfaja alakult ki. Azonban nem kizárólag nagyvárosok esetében használható ez a fogalom; a középvárosokat is megilleti, ha képesek a modellnek megfelelő hatást kifejteni környezetükre - a népesség-szám nagysága itt nem mérvadó.

A két irányadó koncepció létezik, az egyik szerint egy szoros kapcsolat kell, hogy összefűzze várost és térségét (városrégió), míg egy másik a lazább együttműködést tartja hatékonyabbnak (város-hálózat). A hatékonysági fok azonban nem a modelltől, sokkal inkább a környezettől és a szereplők alkalmasságától függ. A *governance* komplex kormányzási, együttműködési és koordinációs struktúrákat jelent, melyek formális és informális elemeket, állami és magánszektori szereplőket, hierarchikus, piaci és kooperatív viszonylatokat fognak át. Városrégió fogalma alatt két feladatot értünk: a funkcionális városi területen belüli belső konfliktusok megoldását és a bővebb városi terület gazdasági együttműködési lehetőségeinek kiaknázását, ami a kollektív cselekvés képességet erősíti. A város és térsége egységes életteret fed le, ahol a különbségek, funkcionális feladatok mozgása nem egyirányú, hanem a kiegyenlítődés jellemző.

Amikor a nagyvárosi agglomeráción kívül eső közép- és kisvárosok összefognak, hogy kooperatív előnyüket kihasználva felvegyék a versenyt a nagyvárosokkal, város-hálózatok jönnek létre.

A városkörnyéki együttműködés a többszintű kormányzás része. Ezen kormányzási szintek között interakciók zajlanak, mely folyamatok elindulása történhet fentről lefelé, alulról felfelé vagy oldalirányba; illetve a szereplők képesek a közpolitikák befolyásolására. A cél a hatalom és az erőforrások legmegfelelőbb szintekre való eljuttatása, azaz egy úgynevezett városrégió (hálózat) megszervezése esetén szükséges a megfelelő hatáskörök delegálása. Kormányzása túlnőtt a hagyományos képviselői, önkormányzati rendszeren, s ez a közjogi mechanizmusok újraszabályozását kell, hogy maga után vonja. Ma három kormányzási szintet különböztetünk meg. Az egyszintű kormányzást a város és környező településeinek összevonásával hozzák létre, ahol egyazon képviselő testület igazgatja a várost. A kétszintű városi kormányzati rendszerben a kormányzati feladatok megosztásra kerülnek a nagyvárosi terület egészét képviselő testület és az egyes városrészeket képviselő testületek között. A

poli-centrikus kormányzati struktúrában egy önkormányzati szint van, és a térségi feladatokat ad hoc testületek végzik el; ebben a modellben több központi település is kialakulhat. A városrégió megszervezéséhez hasonlóan zajlik a városhálózat megszervezése, ezért csak az eltéréseket emeljük ki.

A városi kormányzási szint alapulhat formális, illetve informális intézmények rendszerén.

A formális kormányzási modell: eszközei és intézményei különböző formákat ölthetnek, ezeket befolyásolja, milyen tág területileg egy városmag körüli régió. A két terület közötti formális kapcsolat szorossága annál nagyobb, minél kisebb területet kell a kormányzati eszközökkel lefedni. Ha pedig a városi funkcionális és közigazgatási térségek nem esnek egybe, akkor feszültségek keletkezhetnek. Egy bizonyos fokú intézményi keret szükséges annak érdekében, hogy a térség kifelé képviselhető legyen és számára a pénzügyi erőforrások elérhetővé váljanak. A városhálózatok számára a közigazgatási határok irrelevánsak, akár országhatárokon átlépő szerveződések is létrejöhetnek az ő esetükben.

Informális kormányzási modell, vagy a kreatív városrégió-kormányzás koncepciója: fontos szempont a városrégió-identitás és öntudat kialakítása, amely a regionális információs rendszerek kialakításával és a legmegfelelőbb személyek bevonásával érhető el. Előnye, hogy a rendszer nincs túlbürokratizálva, helyet kaphatnak az innovatív újítások, amelyek legtöbbször alulról jövő kezdeményezések. A rendszer rugalmas, elősegíti, fokozza a partnerek közötti párbeszédet, ösztönzi az ott élőket, hogy a helyi környezeti, társadalmi és gazdasági problémákat sajátjukként fogják fel és érdekük legyenek a stabilitásra való törekvés. A magánszektor jelenléte nemcsak a tényleges megvalósításkor szükséges - kulcsfontosságú, hogy a teljes folyamatban részt vegyen. A városhálózatok esetében, szemben a városrégiókkal, az ad hoc-típusú csoportosulások szerveződése nem vezethet semmilyen eredményre, mivel az ő esetükben a közép- és hosszú távú törekvések a mérvadóak.

Mind a formális, mind az informális kormányzásnak különböző változatai léteznek az elméletben és a gyakorlatban egyaránt. Természetes egy térségen belül több kormányzási forma kialakulhat, melyet befolyásolhatnak történelmi, kulturális és jogi tényezők is. Szükséges, hogy a társuló önkormányzatok szabad akaratán alapuljon, és a közösen választott célok mentén haladjanak.

Egy másik megközelítésben az első lépések akkor érkezhetnek felsőbb szintekről, ha az adott országban erős a központi kormányzat hatalma. Egy olyan közigazgatás rendszer esetében, ahol pedig ezt a hatalmat decentralizálták, azaz az önkormányzatok jelentős önállósággal rendelkeznek, az alulról történő kezdeményezések a valószínűbbek. E két lehetőség kombinálhatósága egy térség esetében szintén nem lehetetlen, sőt, a két irányvonal pozitív hatásainak felerősödésével járhat, minden csak megállapodás kérdése. A városkörnyéki együttműködések akkor emelkednek ki a már meglévő település önkormányzati színtről, ha az állam külön státuszt ad számukra, valamilyen szinten intézményesíti őket, és megkülönböztető funkciókat ad nekik.

Egy városrégió két módon szerezhet legitimitást. Az egyik lehetőség, hogy az önkormányzatok tagjaik közül jelölnek ki személyeket. A másik mód, hogy választás útján a régió lakossága választja meg a régió képviselőit. Azonban nem ennyire egyértelmű, hogy a már megszervezett térségnek milyen erőforrásai (pénzbeli és nem pénzbeli) és milyen jogosultságai (pl. adókiivetés) vannak, illetve a nemzeti kormányzat mennyire kíséri figyelemmel, esetleg támogatja ezt a kormányzási szintet.

A funkcionálisan összetartozó városi területek igazgatási rendszereinek kialakítása nem könnyű, mivel az egyes szolgáltatások (pl. egészségügy, oktatás, közlekedés)

különböző vonzaskörzetekkel rendelkeznek, illetve idővel ezeknek a körzeteknek az elhelyezkedése és koncentrációja változhat. A közjavaknak van kimondottan helyi fajtája, melyek iránt a kereslet területileg különböző lehet, ezért központi meghatározásuk nem lenne célravezető, mivel egyes helyeken felesleges kapacitások, míg máshol hiányok lépnek fel.

Fontos azonban szem előtt tartani, hogy mindenhol vannak helyi különbségek, és nemcsak nemzeti szinten. Egymástól 100 km-re fekvő városi térségek között is jelentős eltéréseket lehet megfigyelni, ezért minden városnak a saját adottságainak megfelelően kell kialakítania a saját városrégiját. A témában ezért sem született még egységes modell, amelyet követendő mintaként emlegetnének, ily módon – tekintettel a téma újszerűségére – leginkább kísérletezések folynak még.

A VÁROSOK SZEREPE EURÓPÁBAN

Az európai városok önkormányzati struktúrái eltérő képeket mutatnak. Az Európai Unió, bővítéseinek hatására, strukturális politikáját kohéziós szintről áthelyezte regionális szintre, melynek következtében a régiók szerepe jelentősen megnőtt. A regionalizálás vesztesei a nagyvárosok voltak, mivel nem tudták a régiókat kiszorítani, ennek ellenére hatalmi törekvéseik egyáltalán nem csillapodtak. Az utóbbi időkből, mivel az Unió felismerte a hangsúlyok eltolódását, a mérleg a kedvezések tekintetében a regionális és metropolisz funkciót betöltő nagyvárosok irányába billent el, s mindez versenyhelyzetet teremtett a városok és régiók között az uniós erőforrásokért. A régiók érdekeiket így a funkcionális nagyvárosi régiók kialakításának megakadályozásában látják.

Az EU strukturális politikája hatással van a tagállamok várospolitikájára, elősegítheti egy optimális közigazgatási szerkezet kialakítását. Konkrétan az Európai Bizottság egyik dokumentuma azt javasolja, hogy a Strukturális Alapokból nyújtsanak segítséget a városi irányítási hatáskörök kiépítéséhez, modellezéséhez. Ennek ellenére a jelenlegi időszakra vonatkozó stratégiai irányelvek között nem szerepel prioritásként a városokra és városrégiókra való koncentráció.

A versenyhelyzet kialakulása mellett beszélhetünk magáról a versenyképességről is. Egy város csakis a vele kapcsolatban lévő környezettel együtt képes fenntartani versenyképességét, és nincs régió, amely jelentős piaci képviselőt testesíthetne meg úgy, hogy nincsenek gazdaságilag sikeres nagyvárosai. Az Unió feladata így már nemcsak az új trend kijelölése. Az ütköző ellenérdekeket kell elsimítani, és konkrét útmutatást kell adnia a városrégios szint erősítéséhez. Az önkormányzatok hálózata a közigazgatás számára egy új tanulási folyamatot eredményezett, ahol a legfontosabb a konfliktuskezelés vált.

A közép-kelet-európai európai uniós tagállamokra jellemző, hogy nem rendelkeznek sem nemzeti várospolitikával, sem pedig a városokat vonzaskörzetükkel integráló politikával. A nyugati államok városhálózatának urbanizáltsága magasabb szintű, mint keleti szomszédoké, így teljesen más problémákkal szembesülnek, például a népességfogyás következtében fellépő bevételkieséssel, ami a költséggazdálkodás átszervezését igényli.

Az 1970-es, 80-as évek trendje a település-összevonás volt, amely hatott a keleti országokra is. A szakirodalomban tipikusnak mondható a 20. század elején London, Bécs és Berlin esete, amikor is beolvasztották a környékbeli városokat a nagyvárosokba. A század közepétől a települések összeolvasztása már komoly politikai ellenállásokba ütközött. Az összevonás egyik legagresszívabb formája a volt szocialista

blokkban Romániában testesült meg az úgynevezett szisztematizáció keretében. A gyakorlat szerint a kisebb településeket elsorvasztják, az így felszabaduló kapacitásokat pedig felhasználják a nagyvárosok fejlesztése érdekében.

Az urbánus térség felduzzadásának következményei a mai napig érzékelhetően Európa számos országában. A század közepén jelent meg a *public choice* elmélet, amely a kisebb területi egységekre épít. Nyugat-Európában a városregió és városhálózat intézményes keretei már több évtizedes múltra tekintenek vissza, történetük során sokan szűntek meg, alakultak át vagy egyesültek másokkal. Németországban több mint 60 városregió létezik és 1992-ben új területrendezési tételként kialakították a városhálózatok rendszerét. A régió létrehozásának oka az igazgatási szintek számának csökkentése és a feladatok újratelepítése. Hollandiában a nagyvárosi agglomeráció túlzott megerősödése miatt a városregió koncepcióját felváltotta a városhálózat nagyobb kiterjedésű, mint a városregió. Olaszországban létrejöttek az ún. metropolisz térségek, melynek köszönhetően kétszintű igazgatási rendszer alakult ki. Az alsóbb szinten az autonómiájukat megőrző települési önkormányzatok, a felsőbb szinten az agglomeráció önkormányzata helyezkedik el. A metropolisz térség hatalmat gyakorol a települések közigazgatása felett.

A nagyvárosok és környékbeli településeik sok esetben olyan nagyméretű városokat eredményeztek, hogy a közigazgatási feladatok megfelelő ellátása érdekében kisebb egységeket, kerületeket hoztak létre. Ezek az egységek később jelentős önállóságra tettek szert, majd a városi reneszánsz keretében ismételték be akarták integrálni a döntési folyamatokba őket. Ennek a város rehabilitációs programnak a sikeressége nagyban összefügg(ött) a lakossági részvételtől.

Közép-Kelet-Európában az alapvető infrastruktúrák, mint például a közlekedés, a lakáshelyzet, az úthálózat kiépítettsége és milyensége hagy maga után kívánni valót. A szocialista rendszer alatt épített lakótelepek állapota siralmas, a városi közlekedés sokszor kaotikus, az autósok számára nincs elegendő parkolóhely, s ez hatással az emberekre, mivel higiénias szükségleteik messze nincsenek kielégítve. A térségben a városok hanyatlásának szembetűnő jelei a lakosság kiáramlása, a lakások leromlása, a magas munkanélküliség.

A kis- és középvárosi vonzáskörzet magával vonja az önkormányzatok közötti horizontális együttműködést. Ehhez a tárgykörhöz tartoznak az ágazati feladatok, mint például a lakásépítés, a helyi közlekedés működtetése, ipari parkok közös létesítése és működtetése, a kommunális infrastruktúrák, az oktatási, kulturális, sport egészségügyi intézmények üzemeltetése, ezek fejlesztése. De mindez nem mutat túl az egyes önkormányzatok amúgy is alapvető feladatkörén. (Magyarországon ma a szolgáltatási minimumhoz tartozik az egészséges ivóvíz, az óvodai és általános iskolai nevelés, az egészségügyi és szociális alapellátás biztosítása.)

VÁROSOK ÉS VÁROSI TÉRSÉGEK ÁLLAPOTA MAGYARORSZÁGON

A városokra épülő fejlesztéspolitika szükségessé teszi a szemléletváltást, a fejlesztéspolitikai, önkormányzati, igazgatási intézményrendszer teljes átszervezését.

Jelenleg egy település életében az önkormányzat jelenti a legfontosabb beruházó és fejlesztési erőt, melynek legfőbb pontjai a városi környezet formálása és az infrastrukturális megújulás. Csak ezután következik a társadalmi összkép és a közszolgáltatások színvonalának javítása, az élhetőbb környezet kialakítása.

A rendszerváltás idején a politikusok egy nagy horderejű decentralizációs közigazgatás mellett voksoltak, amikor végrehajtották az akkori közigazgatási reformot. Az önkormányzatoknak széles körű jogokat adtak a vagyongazdálkodásban, a szolgáltatások megszervezésében. A folyamatok annyira gördülékenyen zajlottak, mindenki annyira vágyott a független autonómiát megtestesítő új önkormányzati struktúra után, hogy a kilencvenes évek elején a magyar átalakítást tartották a leg sikeresebbnek, és egyben a követendő példának is. A kép az elmúlt több mint tizenöt esztendőben sokat változott, a jogalkotók sok hiányosságot hagytak a rendszerben, amelyek máig sem tisztázódtak, továbbá a jelenlegi közigazgatási infrastruktúrában szinte lehetetlen ezeket az elemeket pótolni. A decentralizáció okozta negatív következményeknek a hazai jog és politikai intézményrendszerek még nem foglalkoztak kellőképpen. Kormányzati kudarc, hogy a helyhatóságok igyekeztek önellátásra berendezkedni, mert azzal befolyásuk, alkupozíciójuk a helyi közösség felé, illetve más kormányzati szintek felé kedvezőbb lesz.

A nagyvárosok mozgástere viszonylag szélesebb a kisebb településekhez képest, ám vagyoni és gazdasági lehetőségek szűkében az ők finanszírozásuk is főként a központi támogatásoktól és átengedett adóktól, valamint a szakminisztériumoktól meghatározott ágazati programok támogatásától függ, így érthető, hogy fő gazdasági és politikai törekvéseik főként a támogatások maximalizálásában merülnek ki. A rendszerváltás idején átadott elemek képezik az önkormányzati vagyont, amely részben biztosítja a helyi közfeladatok ellátásának tárgyi feltételeit. A finanszírozás másik módja a piaci szereplőkkel való kooperálás a fejlesztési lehetőségek hatékonyabb kihasználása érdekében.

A jelenlegi támogatási rendszer legnagyobb hibája, hogy mivel a fejlesztési pénzekre bárki jogosult, és ezt a jogosultságot minden önkormányzat szeretné maximalisan ki is használni. Olyan beruházások indulnak be, melyek rövid időn belül kihasználatlanok válnak, és olyan nagy volumenű pénzügyi kapacitásokat kötnek le, hogy fenntarthatatlanná teszi őket. Mint látható, a pályázati rendszer az új kapacitásoknak kedvez, viszont sokszor célszerűbb lenne a már meglévő kapacitásokkal való gazdálkodás segítése. A pályázati rendszer a legszélsőséges esetben az önkormányzati vagyonfeléléshez is elvezethet. Sajnos a közvagyonnal – önkormányzati vagyonnal – kapcsolatosan ma még nincs megfelelő törvényi szabályozás.

A közigazgatás forrásait nem szervezeti egységekhez vagy keretekhez kellene hozzárendelni, hanem ténylegesen ellátandó feladatokhoz. A megszerzett erőforrások több helyről is származhatnak: egyrészt lehetnek normatív központi kormányzati források, amikor is a városrégiók saját bevételi forrásokkal rendelkeznek, mivel az állam fiskális jogkörét átadta. A források másik része lehet fejlesztés-finanszírozási erőforrás, amely alatt a projekt-alapú támogatás értendő. A társadalmi közös feladatok egy része a területi szervezés keretében történne. A köz- és egyes javak, a közszolgáltatások a területi eloszlásban nagyon is differenciáltak. Ha ezt a kettőt egymás mellé helyezzük, kiderül, hogy a forrásszabályozás nem választható el a feladatellátás telepítésétől.

Hazánkban a város és környezetének kapcsolatára eddig sem a jogalkotók, sem a közélet politikai, gazdasági szereplői nem fordítottak kellő figyelmet. A kistérségek, régiók és megyék nem képesek funkcionálisan lefedni a nagyvárosok térségét, mert annál vagy kisebbek, vagy nagyobbak, és a viták csak a megyei és regionális szint problémáiról folynak. A civil társadalom fejletlen, a gazdasági szervezetek ereje differenciált, a már meglévő hálózatok ereje gyenge, nem képesek tartós pozíciót biztosítani maguknak.

A települések fejlődésének ellentmondásai településtípusonként más és más jeleget öltenek.

Hazánk egyetlen világvárosa Budapest, ahol a lakosság körülbelül 17%-a él. A szűken vett városrégióban azonban már 2,4 millió ember él (ez több mint 80 települést foglal magába), és a szuburbanizáció növekedése napjainkra sem állt meg. Térségi összefogásról pedig nem igazán lehet beszélni. Az összegek, amiket az önkormányzatok kapnak, nem elégségesek a vonzáskörzetük javára teljesített feladatokhoz.

Bár nem közigazgatási szint, mára már egységesen kialakították a kistérségek rendszerét, az ún. *leader* program támogatása céljából, s amely a vonzáskörzetek lehatárolásán alapul. Ezzel a város és környéke közötti kooperációt és konfliktusokat próbálták kezelni. Jelenleg a kistérségek száma megközelítőleg 175, melyek rendkívül különböznek a városok számának, szerepének és struktúrájának tekintetében. Területileg ezek a térségek túl nagyok ahhoz, hogy a funkcióikat optimálisan el tudják látni, mindenesetre a jelenlegi közigazgatási struktúrában sokan ebben látják a vidék megsegítésének egyetlen lehetséges módját. Az állami költségvetés a kistérségi közszolgáltatásokat támogatja, ezzel mintegy a településekre kényszerítve ezt a szerveződési formát. A kistérségeken belül nincs kijelölve a városok szerepe, csupán székhelyek vannak, melyekhez nem rendelhetőek funkciók, így nincs kialakított felettes szint, amely segítené város és környékének együttműködését. A kormányzat és a pártok egy részének törekvése a kistérségek megerősítéséért nem feltétlenül egyezik a nagyobb városok érdekeivel.

A megyei szinten bár az intézményrendszer megfelelően ki lett alakítva, tényleges tevékenység nem folyik. A megyei fejlesztési tanácsok nem rendelkeznek forrásokkal. A megyék gyengítése érdekében kivették a nagyvárosokat a megyék alól, s a lyukas megyék számos konfliktus forrásává váltak, mivel a megyei önkormányzat és a megyei jogú városok érdekei ütköztek egymással.

A megyei jogú városok speciális települési szintet képviselnek a főváros, Budapest és a kisvárosok között, s egyben őket tekintjük a hazai nagyvárosoknak, lélekszámuk azonban messze elmarad az európai nagyvárosokétól. A népesség egyötöde él a megyeszékhelyeken, ha hozzávesszük az őket körülölelő agglomerációjukat, akkor a népesség 30%-a él itt. A hazai nagyvárosok vonzáskörzetébe több mint 450 település tartozik. A fejlesztési tanácsokban a megyei jogú városokat leszámítva a városok képviselete esetleges, nem minden esetben a városi polgármester képviseli a kistérségeket, így a tanácsok összetétele nem arányos a városok számával. Továbbá a megyei jogú városok nem küldhetnek képviselőket a megyei testületbe, különleges jogállásuk pedig csak arra szolgál, hogy mintegy kiszakadva a megye szívéből, ne szoruljanak rá a megyei szolgáltatások igénybevételére. Az autonómiát, mint különleges jogállást elérve a megyeszékhelyek törekvése jelenleg is az önállóság. A nagyobb egységet képviselő régióknak pedig nincs kijelölt székhelye, egy lehetőségként már felmerült a regionális nagyvárosok speciális jogállásának kialakítása. Az utóbbi időben Debrecenben, Győrött, Miskolcon, Pécsen és Szegeden zajlottak gazdaságfejlesztési programok. A régiók, mint közigazgatási szintek nem lehetnek sikeresek és eredményesek, amíg nincsenek a székhelyeik földrajzilag koncentrált helyeken.

Budapest kiemelkedik nagyvárosaink közül és speciális szabályozást igényel. A kerületi önkormányzati rendszer korlátlan autonómiája azonban gyengíti a fővárost abban, hogy egységes gazdasági szereplőként lépjen fel. A kétszintű közigazgatás, nem hierarchikus, a fővárosi önkormányzatnak folyamatosan egyeztetnie kell a kerületi önkormányzatokkal.

Budapestet agglomerációjához szintén nem kötik közigazgatásilag szoros szálak.

A városok képviselőtestületei saját hatáskörükön belül dönthetnek részönkormányzatok felállításáról. Ezek továbbvisznek a már amúgy is túlzott mértékű decentralizáció útján. Nagyobb településeken belül a részönkormányzatok eredeti célja, hogy a helyi kezdeményezések megfelelő teret kapjanak, ám ez közelebb visz a településrészek önállósodásához, elszakadásához. Az sem kizárt, hogy egy ilyen kezdeményezést valamely politikai párt területi terjeszkedése motiválja és nem a helyi képviselőlet vagy az önkormányzatiság megjelenítése.

A városok a községekhez (és nagyközségekhez) képest nem kapnak többlet feladatokat, az önkormányzati törvény a különbségtétel, azaz a hatáskörök kiszélesítését a kisebb és nagyobb lélekszámú települések között teszi meg, amely viszont nem kötelező, csupán elvi lehetőség. Kötelező feladatokat csak törvény állapíthat meg, ha egy település ennél többet akar vállalni, akkor vagy helyi népszavazás útján vagy a képviselőtestület beleegyezésével teheti meg. Az esetlegesen felvállalt többletfeladatok az egyes helységekben eltérhetnek és el is térnek.

LEHETŐSÉGEK ÉS FINOMÍTÁSOK A HAZAI KORMÁNYZÁSBAN

Számos szakértő próbál javaslatokkal élni, hogyan is érhetne el a magyar közigazgatási rendszer egy egységesebb és mindenki számára elfogadhatóbb, átláthatóbb struktúrát. Ezekből szemezgetve néhány hasznos és érdekes szempont következik.

Az első lépés egy városokkal foglalkozó irányítási egység létrehozása lehetne a területfejlesztés ágazati irányítását végző minisztériumon belül, illetve egy átfogó városi érdekszövetség alapítása. A városfejlesztés tervezéséből sokszor hiányzik az átfogó racionalitás, a kis közösségek érdekeinek figyelembe vétele, s dominál az értékalapú, befektetői érdekcsoportokra alapozott tervezés. Amennyiben kialakulnának a regionális székhelyek, kérdéses, hogy szükség van-e még a megyére, a megyei önkormányzatokra, mint közigazgatási szintre, mivel az intézményi átalakulásoknak szükségszerűen érinteniük kell az önkormányzati rendszert is.

Szükség van a hibás önkormányzati vezetés kivédésére is. Ezek a döntések a legtöbb esetben tetemes mértékű erőforrásokat és kapacitásokat kötnek le, például olyan összegű bérleti díj meghatározásával, amely még az ingatlan fenntartásának költségeit sem biztosítja. Nem szabad azonban összetéveszteni a kényszerhelyzetet, amely következhet akár a redundancia elvéből, a hibás és megalapozatlan szakmai döntésekkel.

Több térségben is felmerült már az egy-pontú pólus helyett a fejlesztési tengely (kettő vagy több pólus) kialakításának koncepciója. A pólusprogram keretében a kiemelt városokat fokozottabban támogatják, az erőforrások itt koncentrálnak. A tengelyek támogatásával elérhető a megyeszékhelyek kiegyenlített fejlesztése.

Pólusok az ország területén:

- Közép-Dunántúl: Székesfehérvár, Veszprém;
- Nyugat-Dunántúl: Nagykanizsa, Sopron, Szombathely, Zalaegerszeg.

Ma körülbelül 300 városi rangú település van Magyarországon. A várossá nyilvánítás egyetlen kritériuma, hogy rendelkezzen térségi szerepkörrel, így a több száz város közötti kooperáció megszervezése nehézkessé válik egy tízmilliós országban. A rendszer áttekinthetőbbé válása érdekében szükség lenne néhány szabályozó elem beiktatására. Az első, hogy a városi rang, ne csak előnyökkel járjon (pl. több és kedvezőbb feltételű támogatás elérése), hanem tényleges többletfeladatok elvégzésével is, ami méltó a városi címhez. A második, hogy sok város nem akar, nem tud élni ezzel

a címmel, ám arra már nincs lehetőségük, hogy a megszerzett privilégiumról lemondjanak. Ebben változtatásokat kellene a jogalkotóknak kieszközölniük. Város és város között ki kellene alakítani egyfajta rangdifferenciálást, amely tisztázná, melyek is számítanak igazi és melyek látszatvárosoknak.

A városi, térségi és részönkormányzatok bonyolultsága életre hívta az iteratív várospolitikát. A modell szerint olyan városi közösségi élet olyan volumenét kell kialakítani, amely lehetővé teszi a helyi foglalkoztatást, szolgáltatások elérését, és, túlélve ezeken a gazdasági jellegű célkitűzéseken, támogatja a zöld területek bővítését, a városi mezőgazdaság kialakítását, a helyi közösség összefogását a területek kihasználása érdekében, a közepes népsűrűséget. Így olyan közterek és zöldövezetek alakulhatnak ki, amelyek lehetővé teszik a minőségi élethez és életkörülményekhez való hozzájutást.

Európában a városi reneszánsz kiteljesedése a városok és polgármestereik nemzetközi és nemzeti szervezetekkel való összefogásában érhető tetten, amely a kapcsolati tőkén alapul. Ám ha a hazai kormányzat esetlegesen át akarná venni az új európai modelleket (többek közt az iteratív modellt), kénytelen azzal a problémával szembesülni, hogy ezek a programok csak a szaklapok fórumain kaphatnak helyet, így ezek is leginkább alulról jövő kezdeményezések.

SPONTÁN MEGMOZDULÁSOK

A nagyvárosoknak szembe kell nézniük a fenntartható fejlődés kihívásaival is. A zaj, levegő és ivóvíz-szennyezettség, a növekvő gáz kibocsátás mind olyan probléma, amelyeket csak helyi viszonylatban lehet megoldani. Ez történhet közvetlen módon, a megfelelő ágazati politikákon keresztül (hulladék, víz) vagy közvetve, pénzügyi kiegyenlítéssel és adózással, vagy...

A világ népességének több mint fele mára már városokban él. Ezek közül is a világvárosok az emberek, kultúrák és szokások olvasztótégelyeként foghatóak fel, illetve itt találhatóak a legnagyobb nyomortelepek is. A beözönlő vidéki lakosság nagyrészt mezőgazdaságból élt, s ebben az új, nagyrészt iparosított környezetben nem vagy csak éhbérért tud munkát vállalni. Egy folyamat eredményeként a rohamosan terjeszkedő nagyvárosok ellátására alakították ki a városi mezőgazdaságot, amit a világon ma körülbelül 800 millió ember művel. Ez nemcsak munkát ad az embereknek, hanem más pozitív hatásokat is eredményez: csökken a város vidéktől való függősége, a beszállítási útvonalak lerövidülnek, a zöldövezetek bővülésével csökken a szmog szint és javul a levegő minősége, a trágyázás pedig megoldható a városokban amúgy is nagy mennyiségben keletkező organikus szeméttel.

Az indiai Mumbai a világ egyik legsűrűbben lakott metropolisza, lakosainak száma eléri a 17 millió főt. A túlszűfolttság ellenére a kertek száma rohamosan nő, mivel a leleményes gazdák háztetőkön, teraszokon alakítják ki őket. A trágyázást a cukortermelés melléktermékével oldják meg. Hasonló megoldások születtek Havannában, Pekingben, Accrában, Bogotában, ahol a nyomortelepeken élők száma több milliót tesz ki.

Ezekkel az eljárásokkal sikerült csökkenteni a városok élelmiszerellátottságának problémáit, sok-sok nyomor szélén tengődő ember élete vett új fordulatot, mindez a vasúti töltések menti kis zöldségföldeknek.

A fejlődő országok összes problémáját ez a spontán módon kialakult kezdeményezés nem tudja megoldani, ez mégsem csorbítja az elért eredményeket. A fejlett országok ebben a megmérettetésben alulmaradtak. A nyugati térség eddig nem koo-

perált ezzel a kezdeményezéssel, pedig a lehetőségek adottak, s például a második világháború nyomorúságos időiben éltek is vele: többek között a budapesti parkok veteményessé alakultak át.

A városi mezőgazdaság alapvetően lakossági megmozdulás, és a városi önkormányzatok nem igazán szólnak vagy avatkoznak bele, illetve eredetileg nem is tartozik hatáskörük alá.

Az elért eredményeknek mindenesetre eddig csak pozitív hatásaik voltak, úgyhogy ne féljünk teret adni a spontán kezdeményezéseknek.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- A területfejlesztésről és a területrendezésről szóló 1996. évi XXI. törvény
BELUSZKY PÁL: *Maradékok boltja* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 169-172.)
HEGEDŰS JÓZSEF: *A nagyvárosi kormányzatok és az önkormányzati rendszer* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 59-76.)
HERVAINÉ SZABÓ GYÖNGYVÉR: *Az integratív várospolitika tapasztalatai a hazai várostérségekben* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 77-92.)
HORVÁTH M. TAMÁS: *Urbanizáció-igazgatás és pénzügyi föderalizmus* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 125-140.)
KÉKI ZOLTÁN: A nagyváros és környéke (www.terport.hu, kézirat, 2003., p. 10)
Lipcei Charta a fenntartható európai városokról (www.terport.hu, 2007. május 24–25-i lipcei informális miniszteri találkozó 2007, karta, p. 8)
MEGGYESI TAMÁS: A XX. század urbanisztikájának története (Településtudományi Felsőoktatási Füzetek, 2005.)
NAGY GERGELY - SZELÉNYI KÁROLY: Kertváros-építészet (Wekerlei Társaskör Egyesület, 2008. december)
NÉMETH NÁNDOR: *Állandóság és változás Magyarország nagytérségi gazdasági fejlettségi térszerkezetében* (Comitatus, 2008. 1. sz., pp. 88-109.)
Országos Területi Helyzetkép 2008. – a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium területfejlesztési szakkiadványa (letölthető a www.nfgm.gov.hu honlapról)
PÁLNÉ KOVÁCS ILONA: *Városi kormányzás* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 1-2.)
PÁLNÉ KOVÁCS ILONA: *Az új várospolitika kormányzási filozófiája* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 45-58.)
SOMLYÓDYNÉ PFEL ÉDIT: *A városi térségek a közigazgatási struktúra és a „governance” keresztmetszetében* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 27-44.)
SZIRMAI VIKTÓRIA: *A településszociológia alapjai* (Településtudományi Felsőoktatási Füzetek, 2007. p. 47)
TOSICS IVÁN: *Nagyvárosi kormányzás: A város és környéke együttműködése. Külföldi példák és hazai revalencia* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 3-26.)
VÍGVÁRI ANDRÁS: *Szubszidiaritás nélküli decentralizáció. Néhány adalék az önkormányzati rendszer magyar modelljének korszerűsítéséhez* (Tér és Társadalom, 2008/1.; pp. 141-168.)
Városi vetemény (Találkozások. 2009. január. pp. 32-33.)

**JUDIT SÁGI,
LILLA TÓTH**

Cities and municipalities: central governance and spontaneous civil services domestically, and throughout the world

The concept of urban governance refers to structural, organisational and coordination mechanisms that may guide the development and enhancing role of metropolitan areas. By comparing formal and informal models of governance, we shall put emphasis on compliance with the organic growth path and the claim for socio-cultural changes. This paper follows the large scale of patterns for urban governance, and from them, indicates some consequences on the Hungarian capital.