

Dr. Zimler Tamás (1949-2011)

A folyóiratoknak is életük van – az EU Working Papers sem kivétel ez alól. Több, mint tíz éve sikeres kiadvány, amely rendszeresen, évente négyszer jelenik meg, és amelyet a szakma is figyelemmel kísér. Legtöbbször a szerzők rangja vagy a hivatkozások száma alapján szokás minősíteni egy folyóiratot, pedig sikeressége mögött más tényezők is meghúzódhatnak, amelyek általában háttérben maradnak. Ilyen a szerkesztő szerepe is: nemcsak az alkotó, hanem a technikai szerkesztő munkája.

Zimler Tamás volt – többek között – az EU Working Papers gondozója. A lap kezdetétől részt vett minden szám születésénél: ez tizenhárom évet és közel ötven kiadott számot jelent. Vajon mit tudott hozzátenni a lap sikeres életpályájához?

Mindenekelőtt a kitartását és gondoskodását. Ha ötven számot szerkeszt valaki egy sorozatból, és minden betűjét végigolvassa, rendezgeti, az lényegében a gyermekévé válik: ismeri a gondolkodását, kifejezőmódját, „öltözködését”, stílusát. Az újabb és újabb cikkeket egymáshoz tudja illeszteni „forradásmentesen”, úgy, hogy a megjelenés és a szöveg magán hordozza a szerző egyéniségét, ugyanakkor megmaradjon a folyóirat hosszú távon egységes hangja is.

Mondhatná valaki: de hát mindez nem is az ő feladata! Valóban – csak hogy Zimler Tamás és Majoros Pál, a kiadvány alkotó szerkesztője, sokkal szorosabb, baráti kapcsolatban álltak, és a fenti szerepek ez esetben nem váltak mereven szét. Zimler Tamás nemcsak a szöveg technikai gondozását látta el, hanem „opponálta” a megjelenésre váró tanulmányokat, javaslatokat fogalmazott meg azok igazítására: érzékenyen jelezte, hogy milyen aktuális problémákhoz lehetne tematikus számokat létrehozni: véleménye volt. Milyen gyökerekből táplálkozott mindez?

Zimler Tamás életének legtermékenyebb és leggazdagabb periódusát szánta a folyóirat gondozásának. Életének derekán – lám, az ötven évet csak fél életnek gondoljuk, számoljuk, pedig számára ez a földi élet utolsó évtizede is volt – hatalmas szakmai tapasztalatával támogatta a lapot. Tapasztalatának pedig több forrásból táplálkozott, három szakterületnek is diplomás szakértője volt. Vegyészmérnöki végzettségéből a munkája precizitása, megbízhatósága, tervezettség-szervezettsége következett. Külkereskedelmi szakemberként pontosan értette és átlátta a

nemzetközi folyamatokat, egymáshoz tudta illeszteni és meg tudta ítélni a folyóirat szakmai anyagait. Politikaelméleti ismereteit pedig problémaérzékenysége területén tudta kamatoztatni: a nemzetközi gazdasági folyamatok milyen politikai összefüggések megjelenési formái és katalizátorai. Mindehhez járult széles körű nyelvismerete: négy nyelvet is tudott használni, így az európai folyamatokban meghatározó különböző latin és szláv kultúrköröket is értette. Ezen felül szépíróként is alkotott, vagyis a szöveg alkotáshoz és ennek megítéléséhez is jó érzéke és biztos keze volt.

Szakmai téren is publikált: első cikke 1977-ben jelent meg, utána a kilencvenes évek végén kezdett újra rendszeresen írni. A kettő közti két évtizedben nem elsősorban közvetlen alkotóként, hanem az alkotást lehetővé tévő és annak részeként megjelenő szervezési munkákban szerzett hatalmas tapasztalatot – ez sikeres szerkesztői munkájának újabb forrása. Projektvezetőként, koordinátorként nemcsak értett a keze ügyében lévő műszaki-gazdasági-politikai ügyekhez, hanem folyamatba is tudta ezeket szervezni. A tartalmi értékek megjelenése lehetetlen vagy nagyon nagy hatékonyságvesztéssel jár, amennyiben az anyagi formában való kikristályosodás – ez esetben a folyóirat újabb számának megjelenése – nem egy átlátott, szervezett, rendszerezett folyamat.

Persze, a szakmai gazdagság, sokoldalúság is csak hideg eszköz. Zimler Tamás személyisége azonban mindezt természetes emberi tartalommal töltötte meg: hatalmas életszeretet volt benne, humora, iróniája volt, és a precizitást, megbízhatóságot, a legjobbra való törekvést az egyszerűséggel, közvetlenséggel tudta ötvözni. Emellett hatalmas energiáival mozgatott, buzdított, amely nélkül egy-egy folyóiratszám megszületése sokkal nehezkesebben indulhatott volna el.

Nehéz örökséget hagyott hátra Zimler Tamás. Az EU Working Papers folyóiratot elkísérte, felnevelte nagykorúságáig, lelke nyomát rajta hagyta. A folyóirat is új életet kezd most, minden bizonnyal sok új elemmel. Értékeiben és további sikereiben azonban mindvégig ott lesz egykori társszerkesztőjének keze nyoma – ezt a folyóirat munkatársai és Olvasói is tudják, és kérjük, időnként emlékezzenek is rá.

DR. GÁSPÁR TAMÁS¹

Rangsorok és teljesítmények. Az Európai Unió nemzetközi összehasonlításának egy új módszertani kísérlete

Rating and performance. The international comparison of the European Union in a new methodological perspective

The Europe 2020 strategy of the European Union has recently been born and its vision as well as its structure has a unique role in the integration history. In terms of the global crisis the question is fundamental if the current integration process is appropriate to keep the Union going, to catch up and to represent a new global model. The paper investigates how strong Union the Europe 2020 has been built on, since the strategy makes sense only in relation to the main competitors in the world economy. The international comparison is based on a new method which analysis a set of indicators of the international rankings in line with sustainability. The new index is called Relative Total Performance by which the EU is related to USA, Japan and BRIC on the basis of the performance of fifty countries.

Bevezetés

A nemrég megszületett Európa 2020 stratégia, ennek víziója és szerkezete különös helyet foglalnak el az Európai Unió történetében. Az új évezred elején felismerte az Unió, hogy a globalizáció és annak egyre újabb szakaszai minden eddiginél erősebben követelik a stratégiai szemléletű – azaz jelen tanulmány értelmezésében a nagy távlatú, komplex, variációkban gondolkodó és céltudatos – fejlesztéseket. Ugyanakkor a globális illeszkedési küzdelem összekapcsolódott egy, szintén stratégiai igényű, modernizációs kényszerrel is, mert a nyolcvanas évek közepére kialakult ún. európai betegség – számos eredmény ellenére – tovább mélyült. A helyzetet nehezíti tehát, hogy a technológiai forradalom újabb szakasza egy felzárkózási fázisban érinti az Uniót. A fentiekkel együtt a Lisszabonban megindult stratégiai folyamat folyamatosan új irányokkal és más szemléletű stratégiákkal – többek között a fenntartható fejlődés és az információs-tudás társadalom stratégiájával – is szembe kellett, hogy nézzen az elmúlt évtizedben. Mindezek összekapcsolódása sajátos stratégiai ötvözetet alkotott, és alapvető kérdés, hogy a világválság kapcsán és a 2010 utáni időszakot tekintve alkalmas-e ez az ötvözet a talpon maradáshoz, felzárkózáshoz és új globális modell képviseléséhez?

A tanulmány azt vizsgálja, hogy az Európa 2020 stratégia milyen erőnlétű Unióra épít és céljaiban mennyire reálisan fogalmazta meg a felzárkózás irányát és mértékét. A stratégia koncepciójának ugyanis alapvetően a világgazdaságban versenytársnak és/vagy etalonnak számító országok viszonylatában van értelme. A számszerű elemzés a nemzetközi összehasonlítások széles adatbázisán alapul, és következtetéseit egy egyedi mutató eredményei alapján vonja le.

¹ BGF Kutatóközpont, Külkereskedelmi Kar, Nemzetközi Kereskedelem és Logisztika tanszék, tudományos főmunkatárs

1. Az Európai Unió fajlagos teljesítménye nemzetközi összehasonlításban

Az Európa 2020 stratégia erejét nemcsak tartalmi felépítése, szemlélete adja. Az is lényeges eleme a stratégia megítélésének, hogy víziójának megvalósítására mennyire alkalmasak az országok: a távlati célok mellett mennyire állnak a jelenben közel vagy távol a kitűzött számszerű céloktól, és mennyire állnak közel vagy távol a potenciális világgazdasági versenytársaktól az uniós stratégiai területeken. E kérdés kör elemzésére szolgál az Unió teljesítményének nemzetközi összehasonlítása.

1.1 Az Eurostat Európa 2020 mutatórendszere

A Lisszaboni stratégia kialakításával párhuzamosan a Tanács felkérte a Bizottságot arra is, hogy éves átfogó jelentéseket tegyen a Strukturális Mutatórendszerre alapozva, amely a Lisszaboni célok irányába megtett haladás objektív értékelésének eszközeként szolgál, és megalapozza a jelentés fő üzeneteit. Az Európai Unió jövőjéről szóló Európa 2020 stratégiai program szintén komoly szerepet szán az Eurostat-nak. A statisztikai háttér strukturális indikátorok rendszerén alapul, amellyel a stratégiai irányváltás elért eredményei monitorozhatók. A mutatók összeállítása az Eurostat tevékenységének része, amelyet egy éves monitoring gyakorlat részeként használnak majd.

A Lisszaboni stratégia részeként az Eurostat 79 mutatóból álló rendszert dolgozott ki. Ebből 14-et minden évben használtak az EU tagországok éves stratégiai értékelésében. Az elmúlt hónapokban az Eurostat feladatai között meghatározó volt az Európa 2020 program céljaihoz megfelelő indikátorok kiválasztása. A jelenlegi stratégiai tervvázlat követi a hármas prioritás rendszerét, és a kutatás-fejlesztés, oktatás, foglalkoztatás, szegénység, üvegházhatású gázok kibocsátása és az energiafelhasználás területei kapják módszertanilag is a kiemelt szerepet. Az indikátorrendszerben természetesen az EU átfogó gazdasági teljesítményéről is szerepelnek koherens és összehasonlítható alapvető adatok. A vezető mutatók legtöbbje számára az Európa 2020 célértékeket is rendel, összhangban a politikai irányokkal, amely lehetővé teszi az EU fejlődésének jobb minőségű értékelését.

Az Európa 2020 arra is nagy hangsúlyt helyez, hogy az Unió teljesítménye nemzetközi viszonylatban is összemérhető legyen, különösképpen az alábbi országok tekintetében: USA, Kanada, Japán, Korea, Brazília, Oroszország, India, Kína és a szomszédos európai országok. Az Európa 2020 stratégia elfogadásával az Eurostat is frissíti a strukturális indikátorok jelenlegi rendszerét, és azokat a mutató hierarchiája szerint folyamatosan publikálja.

Az Eurostat 2010 júliusának végén közzétette az Európa 2020 stratégiához igazított jelenlegi indikátor rendszerét és ennek adatbázisát. A mutatórendszer az alábbiak szerint épül fel.

1. táblázat
Az Eurostat Európa 2020 indikátorrendszere

Kiemelt célok	Indikátorok
A 20-64 éves lakosság 75%-a foglalkoztatott legyen	Foglalkoztatás arányai nemek szerint a 20-64 éves korcsoportban
A K+F kiadások ériék el a GDP 3%-át	Bruttó hazai kutatási-fejlesztési ráfordítások (GERD)
A „20/20/20” klíma-energia célok megvalósítása	Az üvegház hatású gázok kibocsátása, viszonyítási év 1990
	A megújítható energiaforrások aránya a bruttó belföldi energiafogyasztásban (proxí mutató a megújítható energiaforrások aránya a végső energia fogyasztásban mutatóhoz – fejlesztés alatt)
	A gazdaság energia intenzitása (proxí mutató az energia megtakarítás mutatóhoz – fejlesztés alatt)
A korai iskolaelhagyók arányának 10% alá csökkentése, valamint a 30-34 éves korosztály felsőfokú végzettségének 40% fölé emelése	Az oktatásból-képzésből korán kiszakadók, nemek szerint
	Felsőfokú oktatásban való részvétel nemek szerint a 30-34 éves korosztályban
A szegénység csökkentése – legalább 20 millió ember kiemelése a szegénységi kockázatból vagy a társadalmi kirekesztettségéből	A szegénységi küszöb alatt vagy kirekesztettségben élők száma
	A háztartásban, alacsony munkaintenzitásban élők száma
	A szegénységi küszöb alatt élők száma a szociális transzfereket figyelembe véve
	Súlyos anyagi nélkülözésben élők száma

Forrás: Eurostat

Célszerű és közvetlenül a stratégiai értékelésére alkalmas lenne az Eurostat indikátorrendszerének felhasználása. Azonban ennek alaposabb tanulmányozása azt mutatta, hogy jelenleg korlátozottan alkalmas az Európai Unió nemzetközi stratégiai teljesítményének megítélésére. Egyrészt a mutatók egy része kidolgozás alatt van, a proxí mutatók csak közvetve használhatók. Másrészt a kiemelt mutatók rendszerével is csak közelíteni lehet az uniós teljesítményt, hiszen a megfogalmazott komplex célrendszert csak néhány – igaz, lényeges – pontján támogatja meg, nem fedí le a fenntarthatóság és a felzárkózás kérdéskörét. Végül, a mutatók jelenlegi kidolgozatlansága mellett az adatok is hiányosak. Különböző évekre állnak csak rendelkezésre, nem is mindegyik uniós országra vonatkozóan, nemzetközi összehasonlításra pedig alig alkalmasak, mert az Egyesült Államok és Japán összehasonlító adatai csak egy-két esetben jelennek meg, csakúgy, mint az EU-n kívüli Európa országai, a BRIC országcsoportra pedig egyáltalán nem tartalmaznak adatokat. Mindezek miatt más utat választottam az Európai Unió fenntartható fejlődésének értékelésére és nemzetközi összehasonlítására.

1.2 A Fajlagos összteljesítmény mutató

A fajlagos összteljesítmény mutató a nemzetközi rangsorokból képzett országjellemző. Az utóbbi évtizedekben népszerűvé vált rangsorok a társadalmi-gazdasági élet rendkívül széles palettáját lefedik úgy, hogy a világ gazdaság országainak nagy számát képesek egyenként, egységes módszertan szerint értékelni. A mutató különböző rangsorok és értékek összehasonlítására alkalmas oly módon, hogy az abszolút értékek helyett a relatív teljesítményeket veti egybe. Kidolgozására és első tesztelésére a nemzetközi rangsorok alapján vizsgált magyar társadalmi-gazdasági fejlettség

kutatási programban tettem kísérletet (Magyarország...2008). Jelen kutatásban ennek egy módosított-továbbfejlesztett változatát használtam fel.

1.2.1 A mutató szerkezete

A világon megjelent és használt különféle rangsorokból igyekeztem úgy válogatni, hogy az a társadalmi-gazdasági fejlettség minél több aspektusát lefedje, ugyanakkor átlátható és kezelhető maradjon. Úgy tűnik, hogy az egyes rangsorok által kialakított összkép alkalmas az Európai Unió fejlettségének megítélésére, és izgalmas feladatot kínál más fejlettségi elemzésekkel való összevetésre. Alkalmas egyrészt oly módon, hogy az ország relatív helyzetére *sok szempont együttes figyelembe vételével* enged következtetni, másrészt úgy is, hogy az egyes rangsorokhoz használt, statisztikai és kérdőíves felmérésekből kialakított, a háttérben meghúzódó *részmutatók* alapján árnyalt társadalmi-gazdasági helyzetképre és összehasonlításokra ad lehetőséget.

Az eredmények egységes kezeléséhez és a kialakult összkép felvázolásához ugyanakkor azt is szem előtt kell tartani, hogy a rangsorok elsősorban az *euro-atlanti világ szemléletét és értékítéletét* tükrözik, és az Unió fejlettségére, stratégiai fejlesztési perspektíváira ebben a keretben engednek csak következtetni.

Az összkép kialakításának egyik fő nehézsége abban áll, hogy a rangsorok nagyon különböző számú és összetételű országcsoportra készültek. A részmutatók által adott társadalmi-gazdasági képet ez nem zavarja, de a több szempont együttes figyelembe vételét összefoglaló áttekintéshez egységesíteni kellett mindenekelőtt a vizsgálatba vont országcsoportot. A túl szűk országhorizont (regionális, szubregionális csoportok) a világgazdasági összehasonlítások, centrum-periféria helyzetek feltárását zárta volna ki. Széthúzni sem szerencsés a mezőnyt az országoknak a rangsorokban megjelenő lehető legnagyobb közös számaig, mert az torzította volna a képet: ugyanis a fejlettség egyes vonatkozásai nem lineárisan változnak az országok között, hanem azok jobban sűrűsödnek a listák első harmadában. Ezáltal a széles spektrum összemosta volna a fejlettek és a kvázi fejlettek közti minőségbeli különbségeket.

Mindezek alapján első lépésben a vizsgálatba az *OECD* harminc országa került be, ami kiegészült a szervezet által teljes jogú tagságra *meghívott öt országgal* – Chile, Észtország, Izrael, Oroszország és Szlovénia², – valamint azzal az öt országgal, amelyeket az *OECD* kiterjesztett figyelemmel követ, *lehetséges jövőbeli tagnak* tekint: Brazília, Kína, India, Indonézia és Dél-Afrika. Továbbá bevontam a körbe az *Európai Unió nem OECD tagjait*, valamint a regionális összehasonlíthatóság kedvéért a *szomszédos és dél-kelet európai államokat*, kivéve Albániát és Moldovát a vizsgált országcsoporttól való nagymértékű fejlettségbeli különbségük miatt. Továbbá, a több helyen hiányzó adatok miatt ki kellett hagyni Szerbia-Montenegrót. Így teljesedett ki az *ötven főt* magába foglaló vizsgálati kör összesen tíz országgal: Málta, Ciprus, Bulgária, Románia, Lettország, Litvánia, Horvátország, Ukrajna, Bosznia-Hercegovina és Macedonia.

A nemzetközi rangsorok által kínált, több szempontot tartalmazó helyzetértékelést két úton is meg lehet tenni: a rangsorokban elfoglalt hely alapján, valamint az ezeket létrehozó értéksorok alapján. Ha a rangsorokban elfoglalt helyezések által kívánunk következtetést levonni, azon túl, hogy a helyezések nem összegezhetőek vagy közvetlenül nem összehasonlíthatók, számos problémával kell szembenézni. Egyfelől azzal,

² 2010 során Oroszországon kívül a többi országgal lezárultak a tárgyalások és a ratifikációs folyamatok, így azok már tagjai a szervezetnek.

hogy az országok sorba rendezésének szándéka és értelme abból származik, hogy a mutatók akár közvetlenül, akár közvetve a *versenyképességnek vannak alávetve*. Pontosabban annak a feltételezésnek, hogy a jobb „helyezés” jobb lét-állapotot tükröz, továbbá jobb jövőalakítási lét-feltételeket, fejlődési pozíciót takar. Másfelől a rangsorok helyezés-száma nem tükrözi az egyes országok teljesítményének színvonalbeli különbségét és az ezek között lévő nem egyenletes változásokat, ugrásokat.

Mindezek miatt az értéksorok önmagukban kifejezőbbek lennének. Természetesen jellegük különbözőségénél fogva ezek sem összegeezhetők, de problémát okoz az is, hogy valamely index értékadata önmagában nem tükrözi a vizsgált országok teljesítményének általános színvonalát: azaz nem lehet megítélni, hogy egy adott szempont (például a gazdasági működés szabadságfoka) szerinti jó teljesítmény relatíve „mennyit ér” a nemzetközi mezőnyben, és mennyire járul hozzá a többi ország közötti fejlődési lehetőségekhez.

Ehhez szükség van a rangsor helyezési adataira is, amelynek értelmét tehát elsősorban az adja, hogy kifejezi a világ gazdaság hierarchikus szerkezetét és a különböző fejlesztési potenciálszintekből adódó jövőbeli fejlődési lehetőséget. Másrészt az értékadatok a vizsgált ötven országban nem sűrűsödnek egy érték köré, eléggé megoszlanak ahhoz, hogy tényleges potenciál- és állapot lehetőségeket írjanak le. Végül, a mai világ gazdaság törvényszerűségeit az euro-atlanti szemlélet és a versenyképesség határozza meg, amely alól az Európai Unió sem vonhatja ki magát.

A rangsorok szempontjainak összevetéséhez tehát mind az érték, mind a helyezési mutatók komplex figyelembe vétele szükséges. Mindegyiknek azt kell kifejeznie, hogy *az adott ország az élemezőnyhöz viszonyítva fajlagosan milyen teljesítményt ért el*. A viszonyítási pont nem egy kitüntetett referencia érték – amely a legtöbb esetben nem is áll rendelkezésre, bár vannak indexek, amelyek így készültek –, hanem a legjobban teljesítő ország, figyelembe véve a válogatott országcsopott leggyengébb eredményét – így a tényleges értékintervallumot –, hiszen nem nulla érték az alsó határ. Bár ez a közelítés nem enged kilépni a versenyképességi szemléletből, de ebben a keretben jó értékelést ad.

A helyezési szám és az értékadat fajlagos eredményeinek összehatasát a mértani átlaguk szerint vettem figyelembe, az alábbiak szerint:

$$\text{Fajlagos összteljesítmény} = \sqrt{\left(1 - \frac{R_i}{R_{\min}}\right) \left(\frac{V_i - V_{\min}}{V_{\max} - V_{\min}}\right)}$$

Ahol R a helyezést jelenti, V a helyezés alapját jelentő index-értéket, az i -index pedig egy adott országot jelöl. A helyezéseket 1-50 helyett a 0-49 skálán helyeztem el, mert így a számítások az első helyen lévő fajlagos teljesítményét 1-nek, az utolsóét 0-nak adják. Továbbá, az azonos értéket felvevő országok azonos rangsor-számot kaptak, így sem az alfabetikus sorrend, sem más sorbarendezés nem torzítja az eredményeket. A vizsgált országcsopott áttekintésével az tűnt reálisnak és célszerűnek, hogy három nagyobb – *élenjárók, középmezőny, felzárkózók* –, azon belül két-két (*alsó-felső*), összesen hat szintre bontsuk a teljesítmény skálát. Figyelembe kell persze venni, hogy az alábbi kategória elnevezések a fejlett és közepesen fejlett országok kiválasztott csoportjára vonatkoznak:

82,5-100%	Abszolút élenjárók
66-82,5%	Fejlettek második vonala
50-66%	Felső középmezőny
33-50%	Alsó középmezőny
16,5-33%	Felzárkózók
0-16,5%	Lemaradottak

A számos publikált mutató közül négyet választottam ki a rangsorok *számszerű* összevetésére és összekapcsolására. Ezek a World Economic Forum által készített Global Competitiveness Index (GCI), a Heritage Foundation által közreadott Index of Economic Freedom (IEF), amelynek közigazgatási és társadalmi vonatkozásai is vannak, illetve a UNDP Human Development Indexe (HDI). A mutató első változatában a Yale és a Columbia egyetem által számolt Environmental Sustainability Index (ESI) szerepelt, amelyet azonban jelen kutatásban felváltott az azonos helyen készült Environmental Performance Index (EPI). Ez utóbbi ugyanis jobban kapcsolja a fenntarthatóság környezeti tényezőit az emberi tevékenységhez, továbbá teljeskörű adatokat szolgáltatott (az ESI-ben csak 47 országra álltak rendelkezésre az adatok), illetve az EPI mutatói már 2010-re is rendelkezésre állnak.

1.2.2 A felhasznált mutatórendszerek belső felépítése

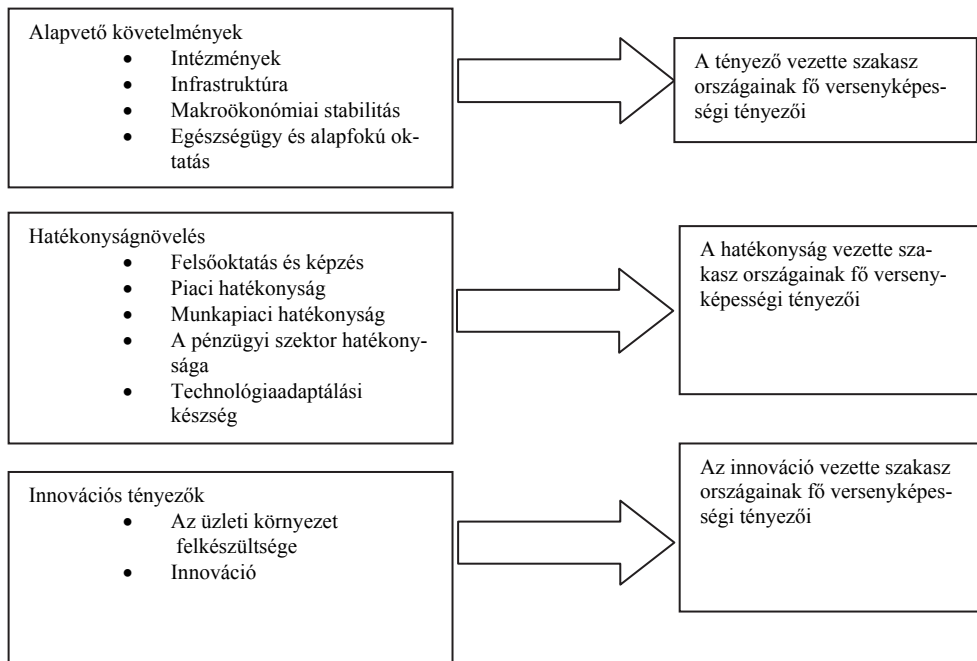
Az Európai Unió értékeléséhez és nemzetközi összehasonlításához elengedhetetlen, hogy a választott komplex mutatók és azok részindexeinek tartalmát világosan lássuk, különben az egyes értékek mögötti számos összehasonlítás rejtve marad.

Globális Versenyképesség Index (Global Competitiveness Index – GCI)

A GCI-t a davosi World Economic Forum hozta létre, amely egy alapítványi háttérű nonprofit szervezet. 1971-ben találkoztak először az európai gazdasági élet főszereplői egy menedzsment fórum keretében, hogy minél inkább elterjesszék az amerikai vállalati menedzsment gyakorlatot. A világgazdasági válság után politikusok is részt vettek a fórumon, majd 1987-től vette fel a World Economic Forum nevet, és céljai közé a globális problémák megoldása került első helyre. A versenyképességi kutatások a Global Competitiveness Report keretében 1979-től jelennek meg.

A GCI a versenyképesség makrooldalával foglalkozik: az ország termelékenységét meghatározó intézményi, politikai, szociális stb. tényezők állapotát méri fel, amelyeket a versenyképesség pilléreinek tekint. A pillérek egymásra épülnek, így a magasabb szintű versenyképesség feltételezi az alapozó jellegű pillérek meglétét: így hiába van fejlett innovációs kultúrája egy országnak, ha a munkapiaci hatékonysága alacsony, gyenge a makroökonómiai stabilitás vagy hiányos az infrastruktúra. Az egyes tényezők csoportokat alkotnak, és jellegzetes versenyképességi-növekedési modellt alakítanak ki (1. ábra).

1. ábra
A versenyképesség pillérei és modelljei a GCI szerint:



A versenyképesség legelemibb szintje a erőforrásokban való gazdagság és a munkaerő olcsósága. Az ún. tényező vezette szakasznál a versenyképesség fő tényezői a megfelelő intézményrendszer, az infrastruktúra, a makroökonómiai stabilitás, illetve a megfelelő szintű egészségügyi ellátás és alapfokú oktatás. Egy adott ponton túl azonban az extenzív tényezők nem növelik tovább a versenyképességet. A hatékonyság-vezette szakaszban elsősorban a felsőfokú képzés és a piaci hatékonyság válik meghatározóvá – ez már minőségileg magasabb szintje a versenyképességnek. Ez a szakasz is beleütközik azonban a technológiai korlátokba, amelyből csak az innováció és az üzleti környezet rugalmassága, megújulási képessége képes új versenyképességi forrásokat biztosítani: így épül fel az innováció vezette szakasz.

Az egyes szakaszok megítéléséhez a GCI alapvetően az egy főre jutó bruttó hazai terméket valamint az alapvető tényező vezette szakaszhoz a nyersanyagok exporton belüli részesedését használja fel. Ezek alapján tényező-vezette szakaszban tart az az ország, amelyben a GDP/fő nem éri el a 2000 USD-t és 70% feletti a nyersanyag exportrészesedése. A hatékonyság vezette szakaszt a 3000-9000 USD GDP/fő jellemzi, az innováció vezette szinten pedig ez a mutató 17000 USD feletti. Az egyes kategóriák között értelemszerűen széles átmenetek vannak.

A Heritage Foundation Gazdasági szabadság indexe (Index of Economic Freedom – IEF)

Az amerikai Heritage Foundation a The Wall Street Journal-lel közösen 1995 óta évente jelenteti meg a gazdasági szabadság mutatórendszerét. Meghatározásuk szerint a gazdasági szabadság a termékek és szolgáltatások termelésének, elosztásának és fogyasztásának az állami kényszerektől és korlátozásoktól való mentességét jelenti, az állampolgárok szükséges mértékű védelme illetve magának a szabadságnak a fenntartása mellett.

Ötven változóval jellemzik a gazdasági szabadságot, amelyet tíz csoportba rendeznek, és évente több, mint százötven országot értékelnek, rangsorolnak ezek alapján:

1. a vállalkozás szabadsága
2. a kereskedelem szabadsága
3. az adóterhektől való szabadság
4. a kormányzati kiadások nagysága
5. a monetáris politika szabadsága
6. a befektetés szabadsága
7. a bank- és pénzügyi rendszer szabadsága
8. a tulajdonjog szabadsága
9. a korrupciótól való szabadság
10. a munkaerő szabadsága

Az IEF értékét a tíz mutató átlagából számítják. 1–100-ig terjedő értéket vehet fel, amely szerint az országokat öt csoportba sorolják: szabad, jórészt szabad, mérsékelten szabad, erősen korlátozott és elnyomott országok.

A Humán Fejlettség Indexe (Human Development Index – HDI)

Az ENSZ szakosított szervezeteként működő UNDP (United Nations Development Program) az országok közötti tudás-áramlásban próbál segítséget nyújtani és céljai szerint igyekszik javítani az emberi életkörülményeket. Az emberi fejlődés-fejlettség haladását 1990 óta méri a Human Development Index segítségével, melyet a Human Development Report tesz közzé. Valójában nem egy indexről, hanem egy indexcsoportról van szó, amelybe a HDI-n kívül beletartozik a Szegénységi index (Human Poverty Index), a Szociális Fejlettség Nemek szerinti Indexe (Gender Related Development Index), valamint a nemek társadalmi erejét mérő mutató (Gender Empowerment Measure).

A HDI három részterület egybevetése alapján határozza meg egy ország társadalmi fejlettségét: a várható élettartam, az oktatás kiterjedtsége és az általános életszínvonal mutatói szerint. A várható élettartamot a 25-85 éves kor-skálához viszonyítják, az oktatás kiterjedtsége a felnőttkori olvasás-írás tudás és az alap-középfokú oktatásban résztvevők szerint alakul, az általános életszínvonalat pedig az egy főre eső GDP közelíti egy 100-40000 dolláros, vásárlóerő-paritáson mért logaritmikus skálával. A korábban kizárólag a GDP alapján jellemzett fejlettség szemléletében nagy fordulatot jelentett a HDI megalkotása, minden kritikája ellenére. Módszertana szerint mindegyik részmutatót egy 0-hoz és 1-hez igazított minimum- és maximumérték szerint határoz meg, a végső érték pedig a részindexek átlaga.

Környezeti Teljesítmény Index (Environmental Performance Index – EPI)

A környezeti fenntarthatósághoz szorosan kapcsolódó mutatórendszer az amerikai Yale és a Columbia egyetem dolgozta ki a Világgazdasági Fórum és az Európai Bizottság közreműködésével 2002-ben. Az index első kész formájában 2008-ban jelent meg és közel 150 országot vizsgált.

Más hasonló mutatórendszerekhez képest (pl. Environmental Sustainability Index) az EPI eredményorientáltabb, így a gyakorlati döntéshozatalra alkalmasabb. A rendszer kidolgozói az EPI-ben összeállított mutatókhoz teljesítmény-célértékeket határoztak meg, amelyek a fenntarthatósági kritériumokon, nemzetközi egyezményeken, tudományos eredményeken alapulnak. A mutató értékei 0–100 között helyezkednek el, attól függően, hogy az adott ország milyen mértékben közelítette meg a kívánt célértéket.

Az index két nagy csoportra oszlik: a Környezeti egészség kategóriái és ezek indikátorai teszik ki a környezeti teljesítmény felét. A másik felét az Ökoszisztéma vitalitása csoport teszi ki (2. táblázat).

Az elemzésben a mutatórendszerben elfoglalt súlyok szerint választottam ki a reprezentáns al-indikátorokat, amelyek összességében az EPI által tárolt információ közel 90%-át tartalmazzák.

*2. táblázat
Az EPI 2010 mutatórendszer felépítése*

Téma	Kategória	Indikátor
I. Környezeti egészség 50%	Környezeti terhelés ártalmai 25%	1. Környezeti terhelés ártalmai
	Levegőszennyezés emberekre gyakorolt hatása 12,5%	2. Beltéri levegő szennyezettség 3. Kültérilevegő szennyezettség
	Vízszennyezés emberekre gyakorolt hatása 12,5%	4. Ivóvízhez való hozzáférés 5. Megfelelő higiénia
II. Ökoszisztéma vitalitása 50%	Levegőszennyezés ökoszisztémára gyakorolt hatása 4,2%	7. Kén-dioxid kibocsátás 8. Nitrogén-oxidok kibocsátása 9. Nem metán gáznemű szerves vegyület kibocsátás 10. Ózon ökoszisztéma
	Vízszennyezés ökoszisztémára gyakorolt hatása 4,2%	11. vízminőség index 12. vízterhelés index 13. víz szűkösség index
	Biodiverzitás és természetes élőhely 4,2%	14. Biom védelem 15. Tengeri élővilág védelme 16. Veszélyeztetett természetes élőhelyek védelme
	Erdészet 4,2%	15. A fejlődő faállomány változása 16. Erdősítettség változása
	Halászat 4,2%	17. Tengeri zsákmány index 18. Vonóhálós halászat intenzitása
	Mezőgazdaság 4,2%	19. Mezőgazdasági vízfelhasználás 20. Mezőgazdasági szubvenciók 21. Növényvédő szerekkel kapcsolatos előírások
	Klímaváltozás 25%	23. Egy főre jutó szennyezőanyag kibocsátás 24. Előállított villamos energiára jutó széndioxid kibocsátás 25. Ipari eredetű üvegházhatású gázok kibocsátása

Forrás: EPI 2010 alapján

1.2.3 A Fajlagos összteljesítmény mutató újszerűsége és előnyei

A Fajlagos összteljesítmény mutató (Relative Total Performance, RTP) alternatív és átfogó szemléletre ad lehetőséget a nemzetközi összehasonlítások terén:

- a) A kiválasztott és egymáshoz kapcsolt mutatók igyekeznek lefedni a fenntarthatóság egyes aspektusait³. A gazdasági, társadalmi és környezeti dimenziók egységesen járulnak hozzá egy ország teljesítményének értékeléséhez az RTP alapján.
- b) Mindegyik választott mutató komplex, ezáltal az egyes értékek mögött részletes és árnyalt kép húzódik meg, amely a részindexek tanulmányozásából feltárható.
- c) Bár az egyes mutatók külön-külön közelebb állnak a fenntarthatóság egyes dimenzióhoz, mégis ezek belső felépítése olyan, hogy átfedések vannak a gazdasági, társadalmi és környezeti területek között. A globális versenyképesség indexe például tartalmaz adatokat a várható élettartamra vagy a képzettségre, felsőoktatásban való részvételre. A humán fejlettség mutatója az általános gazdasági-társadalmi teljesítményt is méri. A gazdasági szabadság mérőszáma a társadalmi szabadság területéhez is szolgáltat adatokat. A környezeti teljesítmény mutatója pedig a gazdaság és társadalom közvetlen anyagi hatásait is méri.
- d) Módszertani szempontból a nemzetközi összehasonlításokból választott mutatórendszerek több, mint százötven ország átfogó és standard összehasonlítását teszi lehetővé az egyes esetekben, és a fajlagos összteljesítmény mutatójában lehetőség nyílik arra is, hogy egységes, teljesítmény alapú skálán többféle dimenzióban is összevethetők legyenek az országok.
- e) Vannak a szakirodalomban az RTP-nél sokkal jobban felépített és kidolgozott mutatók a fenntartható fejlődésre (például az Európai Unió fenntartható fejlődés mutatórendszere). Ugyanakkor az RTP segítségével nem csupán a fenntarthatóság értékeléséhez kapunk támpontokat, hanem a felzárkózás, a relatív teljesítmény szempontjához is. A fajlagos teljesítménymutató az aktuális teljesítményt minden esetben a legjobban teljesítő országok szintjéhez viszonyítja, ezáltal egy ország helyzetét a mindenkorin etalonhoz képes viszonyítani egy széles nemzetközi összehasonlításban.

³ A fenntarthatóság széles körű értelmezéséről és méréséről lásd részletesebben Szabó László (2007) és Zádor Márta (Zádor-Gáspár, 2010) kutatásait.

2. Az Európai Unió teljesítményének számszerű eredményei

Az 3. táblázat mutatja a számítások eredményeit az Európai Unió országainak alfabetikus sorrendjében. Az áttekintéshez és az elemzés könnyebb követéséhez jelölőszíneket alkalmaztam: arany színnel vannak megjelölve azok az értékek, ahol az össz-teljesítmény százalékok az *adott ország* viszonylatában relatíve jobb eredményt mutatnak, mint az adott mutató többi értéke. Szürke színűek az aktuális mutató fajlagosan gyengébb eredményei, függetlenül a teljesítménynek a rangsorban elfoglalt abszolút helyétől.

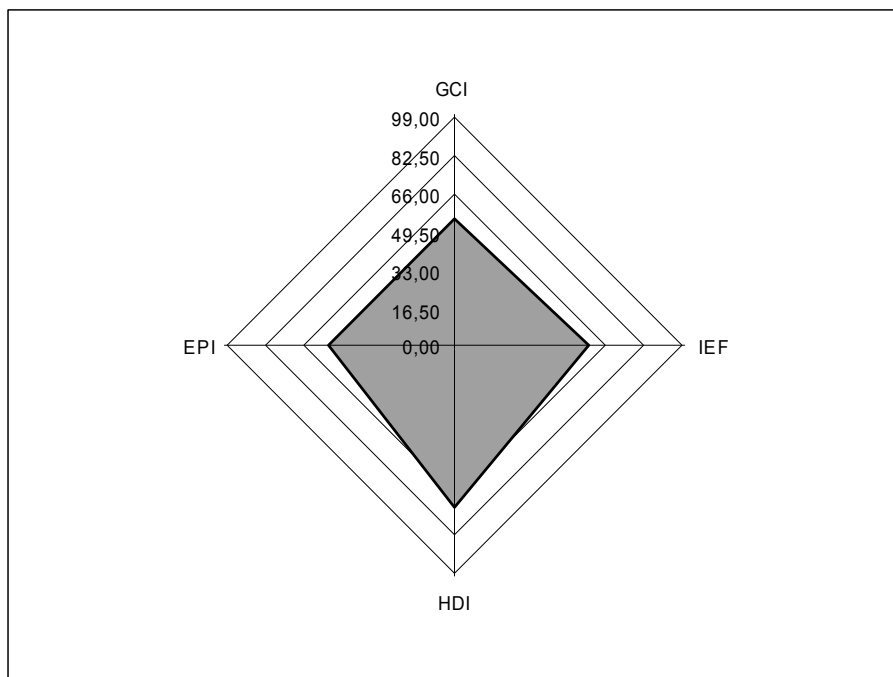
*3. táblázat
 Az EU27 és a meghatározó nemzetközi erőtér fajlagos teljesítménye*

	GCI	Alapvető követelmények	Hatékonyságnövelés	Innováció	IEF	Üzleti szabadság	ság	Korrupciótól való szabadság	Munkaerőpiac szabadsága	HDI	Várható élettartam index	Oktatási index	GDP index	EPI	Környezeti egészség	Környezeti terhelés ártalmait	Levegőtisztaság és ember hatása	Vízszennyezés ember hatása	Ökoszisztéma vitalitása	Vízszennyezés természeti hatása	Biodiverzitás és természetes élőhely	Klimaváltozás
EU27	54,36	57,21	54,05	52,36	58,80	63,12	35,75	58,98	42,80	69,67	66,81	72,40	70,19	54,78	68,05	65,89	75,69	84,39	48,78	60,62	62,47	47,62
Egyesült Államok	98,74	62,98	100,00	100,00	88,49	82,99	58,73	70,79	98,86	85,06	68,58	77,87	100,00	36,59	69,41	62,78	77,22	66,42	15,86	39,77	59,81	12,33
Japán	89,34	64,87	81,39	98,80	72,36	72,51	63,89	70,79	83,87	90,06	100,00	61,21	79,36	62,97	79,42	92,64	57,13	100,00	48,76	67,14	53,98	54,29
Brazília	28,74	7,30	38,23	43,42	16,07	17,10	48,26	14,09	33,98	30,23	30,82	36,08	23,87	35,44	24,02	19,94	63,22	28,93	50,84	72,91	49,56	51,20
Oroszország	22,17	27,11	23,00	16,79	4,67	12,37	74,56	0,00	43,76	32,39	13,85	53,62	40,77	28,84	20,39	7,14	78,64	42,43	46,01	69,77	81,66	45,67
India	34,92	13,97	44,99	52,22	11,18	0,00	84,51	12,14	35,25	0,00	8,80	0,00	0,00	3,95	0,00	2,70	4,23	0,00	49,85	34,41	22,95	75,16
Kína	57,71	55,81	50,04	51,06	7,19	9,26	96,93	19,56	26,15	16,52	39,30	22,03	10,11	6,06	11,53	29,08	7,17	12,76	17,55	26,84	42,75	35,29

Forrás: GCI, IEF, HDI és EPI adatai alapján saját számí

2.1 Az Európai Unió fő mutatók szerinti teljesítménye

2. ábra
Az Európai Unió fajlagos teljesítményének egyes mutatók szerinti értéke



A 2. ábra az Unió fajlagos teljesítményét a fő mutatók szerint emeli ki. A számítások alapján az Európai Unió a legfejlettebb és az erre pályázó országok összehasonlításában a fenntartható fejlődés különböző aspektusai alapján *összességében a felső középmezőnyben* foglal helyet. A teljesítmény mögött természetesen nagyon széles skálán mozgó országok állnak – sokuk az élmezőnyben vagy az élen –, átlagos összteljesítményét tekintve azonban az Unió világgazdasági helyzete erős, de nem kiemelkedő. Ez alól a humán fejlettség területe kivétel, ahol az integráció az élenjárók második vonalában foglal helyet, igaz, annak az alsó küszöbéhez közel. Összességében a fenntarthatóság egyes dimenzióiban az átlagos értékek között nincs nagy eltérés, vagyis a gazdasági, társadalmi és környezeti viszonylatokban kiegyensúlyozott, belső feszültség nélküli az uniós pálya, melynek húzóereje a humán tényező.

2.2 A részmutatók szerint árnyalt kép

A részletesebb adatokból (3. ábra) jól látszik, hogy az egyes mutatók alapján vannak lényeges eltérések. Ha figyelembe vesszük az integráció nagyfokú belső heterogenitását, akkor az indikátorok erős felső középmezőnybeli szereplése, átnyúlva az élenjárók teljesítmény-területére, az Unió erős, de feszültségekkel teli pozícióját mutatja. A

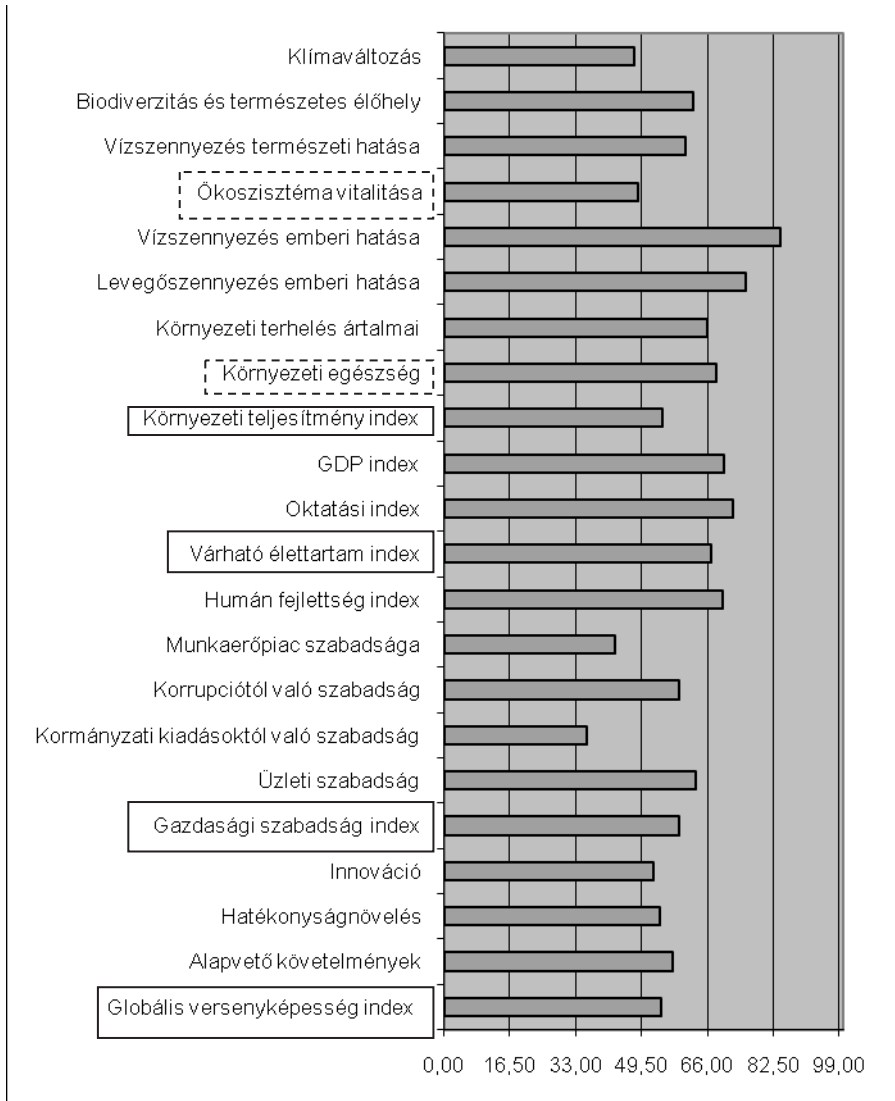
huszonkét mutatóból tizenöt középmezőnybeli értékeket mutat, de ennek nagy része (11) a felső határértékhez húz. A mutatók harmada viszonyt élvonalbeli átlagteljesítményt jelez, melyből egy az abszolút élenjárók csoportja.

Figyelemre méltó, hogy a legegyszerűsebb teljesítményt a versenyképességi tényezők mutatják, míg a legnagyobb ingadozások a környezeti és a gazdasági szabadságot mérő mutatók között vannak. A középmezőnybeli pozíciót elsősorban a gazdasági tényezők határozzák meg, illetve az ezek közötti ellentmondások. A fejlett szintről induló integráció a versenyképesség magas alapvető követelményeit (infrastruktúra, intézményi rendszer stb.) hozta magával és fejlesztette tovább. A nyolcvanas-kilencvenes évek neoliberais szemlélete nagy teret adott az egységes piacon rejlő erők kiaknázásának, ami az üzleti szabadság és a gazdasági szabadság egyéb, itt nem bemutatott tényezőinek magas értékeiben is tükröződik. A részadatok, főként a hatékonysági mutató és a gazdasági szabadság egyes indexei is mutatják azonban az egységes piaci politika részleges végrehajtásának és akadályainak hatását: a kormányzati kiadások nemzetközi összehasonlításban nagy százalékot határoznak meg az egyes országok erőforrás-felhasználásában, míg a munkaerőpiacot a hagyományos ellenállás tartja relatíve rugalmatlannak – ezek az összes mutató között a legalacsonyabbak.

Különösen fontos, hogy az elmúlt évtizedben háttérbe került egységes piaci politikát felváltó Lisszaboni stratégia nem tudta elérni a versenyképesség magasabb szintjei felé való áttörést: az innovációs tényezőkben fajlagosan a legkisebb az uniós átlagteljesítmény, amit persze a technológiai váltást szorgalmazó politikával párhuzamos kibővítési folyamat, és a kettő kölcsönhatásából keletkező többszörös lefojtási hatások is eredményeztek. A jelenség különösen akkor szembeötlő, ha figyelembe vesszük, hogy GDP teljesítményét tekintve (vö. HDI) viszont az élvonalban szerepel az Unió.

Egyértelműen a humán erőforrások a fenntartható fejlődés uniós húzótenyezői, ahol az oktatás megalapozottsága felfelé húzza a vásárlóerő paritásban kifejezett bruttó hazai termelés indexét. Viszont rontja a teljesítményt az alacsonyabb várható élettartam, főként az újonnan csatlakozott országokban, ami – gazdasági értelemben – a humán erőforrás potenciájának kihasználatlanságát, az oktatási-kutatási kiadások egy részének pazarlását is jelenti.

3. ábra
 Az EU27 fajlagos összteljesítménye az egyes részmutatók alapján



Az EU környezeti teljesítménye nem húzóereje a fenntartható fejlődésnek, ugyanakkor nem is szűk keresztmetszete. Az európai fejlődési modell szociális meghatározottságából következhet hosszú távon nagyfokú környezeti érzékenység is, vagyis a kialakított és az Európa 2020-ban stratégiaileg továbbfejlesztett fejlődési-növekedési modellnek a környezeti fenntarthatóság szempontjai nem jelentenek akadályt. Ebben a tekintetben azonban elsősorban a környezeti egészség a jelentős: a környezeti tevékenység humán vonatkozásai az európai gondolkodás következtében még átlagérték-

keit tekintve is az élvonalhoz sorolják az Uniót. Ugyanakkor a természeti hatásokban, a környezet önmaga regenerációjáért való védelme jóval szerényebb teljesítményt mutat. Az ökoszisztéma vitalitása a legalacsonyabb fajlagos teljesítmény értékek között szerepel, és a klímaváltozást okozó szennyezőanyag kibocsátás relatív mutatói sem kedvezőek.

2.5 Nemzetközi összehasonlítások

Az Európa 2020 stratégia nem egyszerűen az Unió belső fejlődését célozza meg, hanem a *nemzetközi etalonnak tekintett országokhoz, elsősorban az Egyesült Államokhoz viszonyított pozíciók javítását*. A világgazdaság elmúlt évtizedek beli változásainak egyik fő jellegzetessége ugyanakkor a huszadik század nagyhatalmainak visszaszorulása, és az ún. BRIC térség, azaz Brazília, Oroszország, India és Kína előretörése. Utóbbi általános világgazdasági pozíciói nem dominánsak még, viszont az Unió jövőbeli stratégiájának számolni kell ezen országsoport fejlődési tendenciáival. A fajlagos összteljesítmény mutató számításai és a nemzetközi összehasonlítás ezért kiterjed mind az amerikai-japán, mind pedig a BRIC országok teljesítményével való összevetésre (3. tábla). Miután a fajlagos mutatók rendkívül nagy különbségeket mutatnak, ezért célszerűnek látszik az, hogy az Európai Unió teljesítményét külön elemezzük az USA és Japán összehasonlításában, illetve a BRIC országokkal egybevetve.

2.5.1 Az Európai Unió a jelenlegi etalon országok tükrében

Az amerikai és japán gazdaság valóban etalonnak minősül az Európa 2020 stratégia számára: a két ország a 22 mutatóból 14-14 esetben az élenjárók vagy az abszolút élenjárók között teljesít, 6 illetve 8 esetben a középmezőnyben, főként annak felső részén. Az amerikai teljesítmény némileg elmarad a japánt jellemző mutatóktól, hiszen kevesebb középmezőnybeli eredménye mellett két esetben a lemaradottak szintjén teljesít – mégpedig az ökoszisztéma vitalitásában, azon belül is a klímaváltozást okozó károsanyag kibocsátás szintjében (4. ábra).

A két ország teljesítményének jellege nagyon hasonló. Az egyes mutatók szerint lényegében azonos területeken és azonos mértékben teljesít USA és Japán, főként az abszolút élenjárók és a felső középmezőny közötti sávban. Némikülönbség egyfelől a humán fejlettség területének oktatási mutatójában van, ahol az USA a fejlettek második vonalához tartozik, Japán viszont csak a felső középmezőny szerint teljesít. A másik különbség pedig a fenntartható fejlődés természeti környezeti vonatkozásában van, ahol Japán az élenjárók szerint teljesít, az USA viszont csak a középmezőny és az abszolút elmaradottak között mozog.

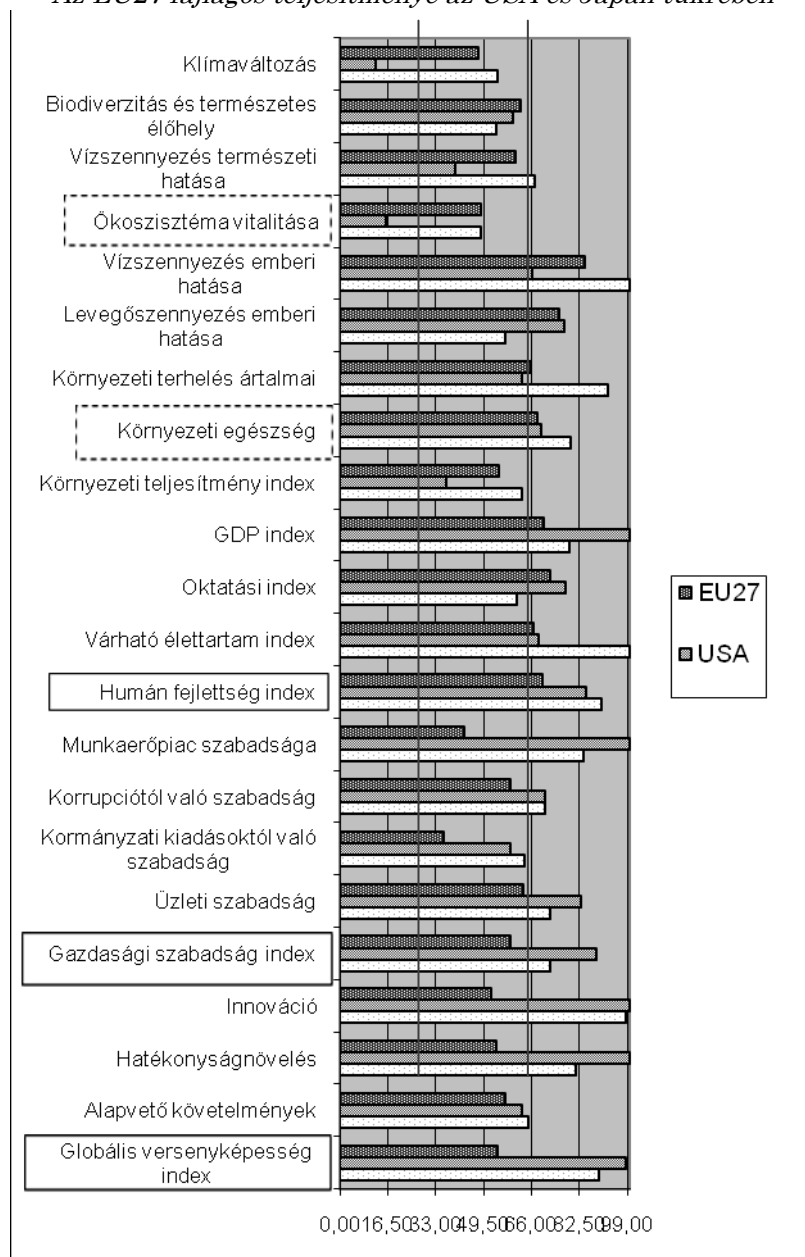
A fenntarthatóság gazdasági, társadalmi és környezeti szempontjait is figyelembe véve a legalacsonyabb teljesítmény mutatókat mindkét ország a környezet területén produkálja, mégpedig a klímaváltozáshoz való hozzájárulásban, bár az USA károsanyag kibocsátás mutatói így is messze meghaladják Japánét. A legjobb teljesítmények tekintetében nagyobb a különbség. *Az Egyesült Államok abszolút és relatív előnye a versenyképesség területén mutatkozik meg, főként a hatékonyság alrendszerében.* Ugyanezt mutatja a humán fejlettséget részben magyarázó általános életszínvonal mutató (GDP index). *Japán esetében jóval szórtaabak az előnyök számító részterületek:* legnagyobb abszolút értékeit a *várható élettartamban*, a *vízszennyezés alacsony emberi hatásaiban* és az innovációban mutatja, melyek közül az első kettőben a relatív előnye is a legnagyobb.

Néhány jellegzetes belső ellentmondás és különbség is jellemzi az etalon országokat. A versenyképesség területén például az innováció és hatékonyság tényezőiben elért élenjáró eredményekhez képest az alapvető követelményekben csak a felső középmezőnyben teljesítenek az országok. Ugyanakkor a kettő közötti hatékonyságnövelési szakaszban és ennek részterületein az USA az abszolút élvonalat teljesíti, míg Japán a fejlettek második vonalában van – ez markáns jellemzője az amerikai fejlődési modellnek.

A gazdasági szabadság területén is található lényeges belső teljesítmény különbség: a kimagasló szabadságfok a munkaerőpiacon, ugyanakkor jóval alacsonyabb szabadság a kormányzati kiadások területén. Ez mindkét államra igaz, az amerikai különbség azonban jóval nagyobb, tekintve, hogy a munkapiaci szabadságban messze Japán előtt jár, a kormányzati kiadások arányában azonban némileg alatta.

A humán fejlettség területén más típusú ellentmondás tűnik fel. Az Egyesült Államokban a kimagasló GDP index és gazdasági teljesítmény egy, az euroatlanti fejlett országok jellemző relatíve alacsonyabb várható élettartammal jár együtt. Japánban viszont kimagasló a várható élettartam index, egy valamivel szerényebb, de élenjáró gazdasági teljesítmény mellett, ugyanakkor az ország az oktatási indexe szerint csak a középmezőnyben jár.

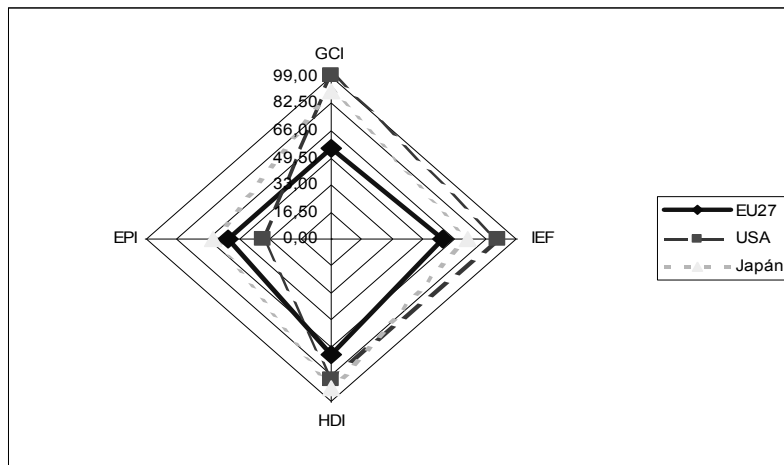
4. ábra
 Az EU27 fajlagos teljesítménye az USA és Japán tükrében



Végül, a környezeti teljesítmény indexe minden esetben jóval magasabb a japán gazdaság esetében, mint az USA-ban, és főként a már említett ökoszisztéma állapotában, ezen belül is a klímaaváltozásért felelős károsanyagok kibocsátásában tűnik ki.

5. ábra

Az EU27, USA és Japán fajlagosai a fő mutatók területén



Ha a fenntartható fejlődés fő mutatóit vizsgáljuk, jól látható, hogy *az európai teljesítmény alapvetően elmarad az etalon országokétól*, vagyis a felzárkózási stratégiának megvan a létjogosultsága. *A legnagyobb leszakadás a versenyképesség területén van, ez az európai gazdaság legfőbb gyenge pontja. A humán fejlettség területén áll a legközelebb az európai teljesítmény az etalon országokéhoz*, de elmarad tőlük. A gazdasági szabadság terén főként az Egyesült Államok előnye nagy, ez a második terület, ahol a legnagyobb az EU relatív hátránya. A környezeti tényezőkben viszont fajlagosan a legjobb az európai teljesítmény – jóval megelőzi az amerikai mutatókat és közel áll Japánéhoz.

Az 5. ábra részmutatóit is figyelembe véve feltárhatók az európai fejlődés és ezáltal a 2020-ra tervezett stratégia kritikus pontjai: azok a területek, ahol az Unió a legnagyobb mértékben marad el az etalon országoktól; azok, ahol a felzárkózás a legsikeresebb volt eddig; és azok, ahol az uniós teljesítmény húzóerőnek számít és meghaladja a viszonyításba vont két ország mutatóit.

A legnagyobb teljesítmény-szakadék a globális versenyképességben, annak is főként a hatékonyságnövelési és innovációs területein, illetve a munkaerőpiac szabadságában található. Ez a mind az USA-hoz, mind Japánhoz viszonyítva igaz. Az amerikai teljesítménytől való elmaradást mutatja a humán fejlettséget jellemző GDP indexben megmutatkozó nagy különbség is. Japánnal való összehasonlításban a kormányzati kiadások jóval alacsonyabb mértékében, humán oldalról a várható élettartam területén, illetve a környezeti tényező tekintetében a gazdaság működésének környezeti terhelésében mutatkozik jelentős elmaradás.

Mindkét országot a globális versenyképesség alapkövetelményeiben és a korrupciótól való szabadságban sikerült a legjobban megközelíteni. A európai teljesítmény közel áll az amerikai értékekhez továbbá a várható élettartamban, az oktatás indexében, a környezet egészsége és a levegőszennyezés emberi hatásainak területén. Figyelembe véve azonban az USA relatív globális elmaradását az említett területeken, ezt a „felzárkózást” nagyon kritikusán kell szemlélni. Japánnal való összehasonlításban az üzleti szabadság mértéke, a gazdasági teljesítmény GDP indexe, az ökoszisztéma

vitalitása és a klímaváltozást okozó károsanyag kibocsátás azok a területek, ahol az európai teljesítmény a legjobban közelít.

Vannak azonban olyan részmutatók is, amelyek nemzetközi összehasonlításban az Európai Unió esetében mutatják a legmagasabb fajlagos teljesítmény-értékeket – azaz a fenntartható fejlődés rendszerében *komparatív előnyt* jelentenek. *Az USA-hoz viszonyítva ezek egyértelműen környezeti mutatók:* a környezeti teljesítmény indexe, a környezeti terhelés alacsonyabb szintje, a vízszenyezés emberi hatásainak mérsékeltebb szintje, a biodiverzitás nagyobb mértéke és a klímaváltozást okozó károsanyag kibocsátás relatíve alacsonyabb szintje. *Japánhoz képest a humán fejlettség oktatási tényezői, a levegőszennyezés emberi hatásai és szintén a biodiverzitás mértéke jelentenek potenciális előnyt.*

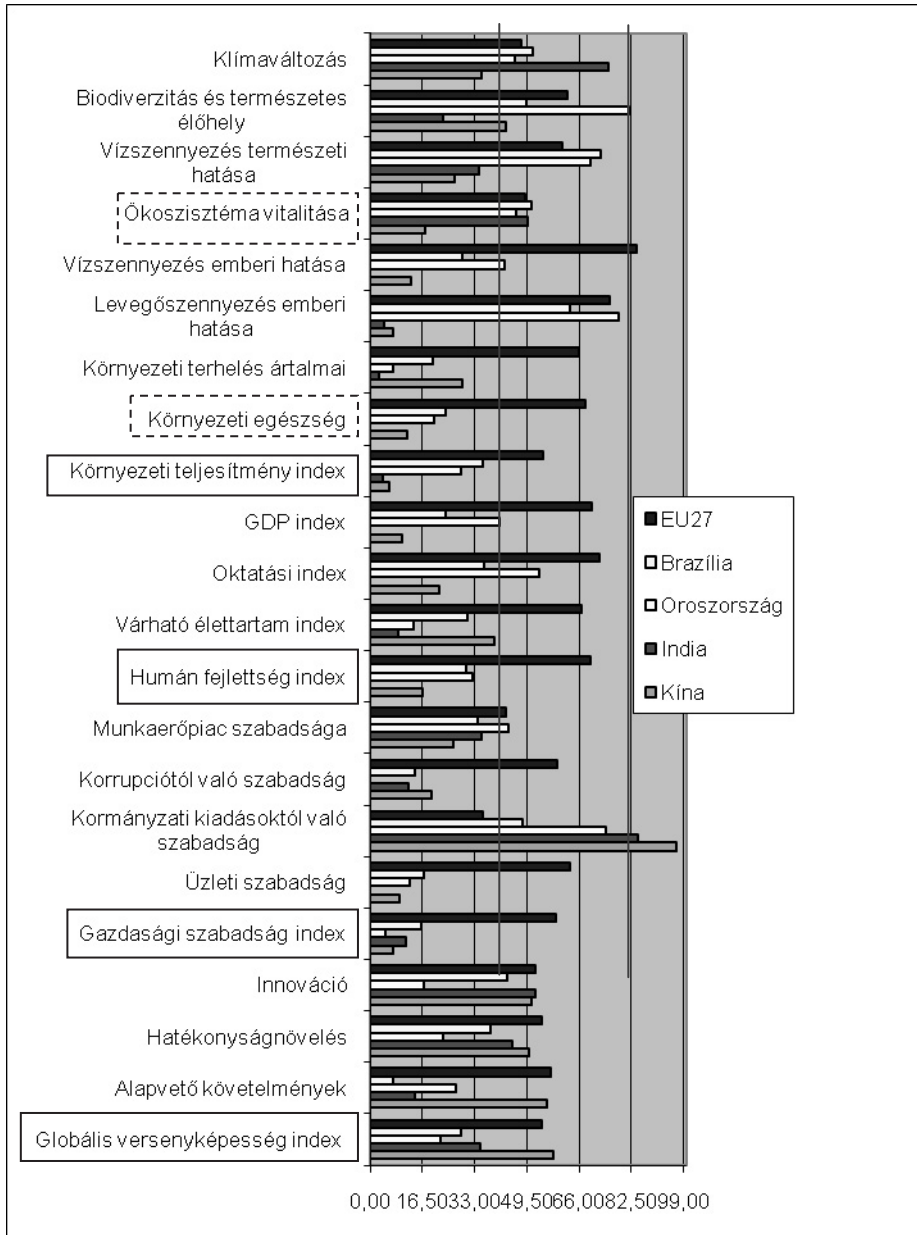
Mindezeket összevetve egy elgondolkodtató kép bontakozik ki az Európai Unió nemzetközi összehasonlításban kibontakozó teljesítményéről. Az európai fejlődés leginkább neuralgikus pontjai a fenntarthatóság egyes dimenzióit tekintve egyértelműen a versenyképesség köré csoportosulnak. A meglévő erőforrások jóval hatékonyabb felhasználásában és az innovációs szakasz megerősítésében van a felzárkózási stratégia egyik fő kihívása. A hozzáadott érték növelését tovább korlátozza a humán erőforrás relatív elmaradása: annak gazdasági teljesítményében, ha amerikai viszonylatot tekintünk, illetve annak egészségi-pszichés állapotában és várható élettartamában, ha Japán az etalon. Az alacsonyabb szintű emberi erőforrás hajtottá versenyképességet még tovább csökkenti a humán tőke visszafogottabb teljesítmény lehetősége is, amely a munakerőpiac szabadságának korlátozottságában tükröződik.

Az európai komparatív előnyök a humán tőke fejlesztésében-oktatásában, a környezeti tényező szervezettebb beillesztésében, a biológiai sokféleség megőrzésében és részben a gazdasági szabadság megnyilvánulásában – kivéve az említett munkaerőpiacot és a kormányzati kiadásokat – mutatkoznak meg.

A lemaradások-felzárkózások tényszerű rendszerezése azonban nem elég, ebben a stádiumban félrevezető lenne: egy nagyon komoly dilemmát is felvet az európai fenntartható fejlesztési és felzárkózási stratégia számára. Az Európa 2020 felzárkózási startégiaként lett megfogalmazva. *A legnagyobb mértékű lemaradás mind olyan területeken tapintható ki, amelyek a nyugati világ fejlődési modelljének értékei köré csoportosulnak, és a fenntarthatóság széles körű értelmezésével komoly ellentmondásban is vannak.* Kérdés, hogy a nagy társadalmi-gazdasági „rohanásban” való lemaradást valóban be akarja-e hozni az európai közösség! Az Egyesült Államokkal való összevetésben karakteresebb ez a dilemma: hatalmas gazdasági teljesítménye a nagyon szervezett hatékonyság és a kiemelkedő innováció talajában gyökerezik. Mind a kettő nagy érték, azonban ha öncélú, pontosabban ha elsődlegesen a hozzáadott érték növelése a célja, akkor nagy ára van: az emberi élet kilátásai és természetközeli környezetének állapota. Jellemző ellentmondás, hogy a fejlettséget ilyen formában megcélzó modell éppen az emberi élet kilátásait, minőségét és természetes közegét, természeti alapelemeit emésztí fel. Japán esetében kiegyensúlyozottabb, harmonizáltabb a fejlődés rendszere. A versenyképességben ő is előrébb jár, ennek azonban első sorban az innováció a forrása, nem az önmagában vett hatékonyság. A környezethez és az emberi élethez való viszonya sokkal harmonikusabb, környezeti és várható élettartam mutatói messze megelőzik az amerikai és részben az európai értékeket.

2.5.2 Az EU27 a BRIC országokkal való összehasonlításban

6. ábra
Az EU27 és a BRIC országok fajlagos teljesítményei

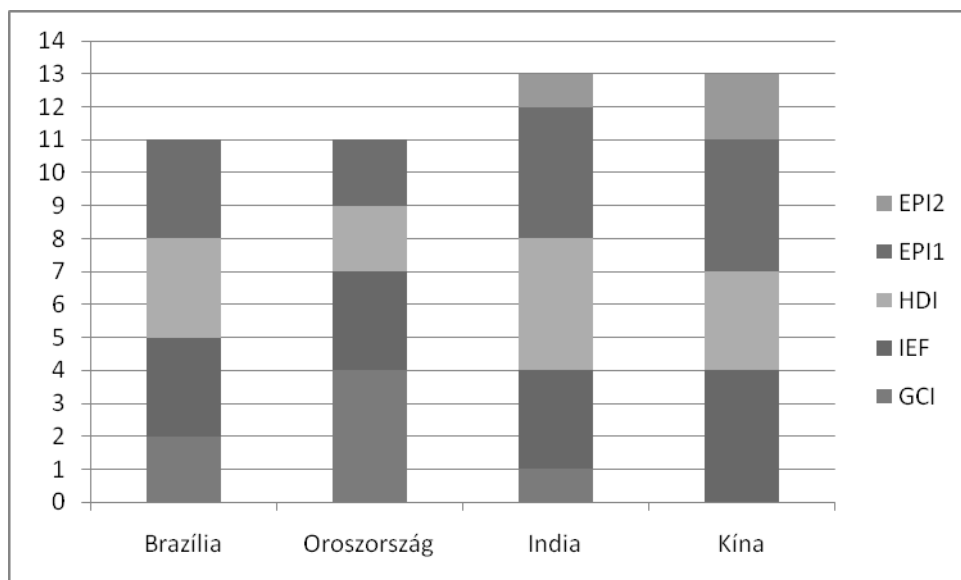


Az 6. ábra alapján tekintsünk mindenekelőtt a BRIC országcsoportra. Az egyes részmutatók gyakorisági megoszlásából (7. ábra) jól látszik, hogy a fejlettség jelenlegi felfogása és mutatórendszere alapján a BRIC csoport többségében a lemaradottak-

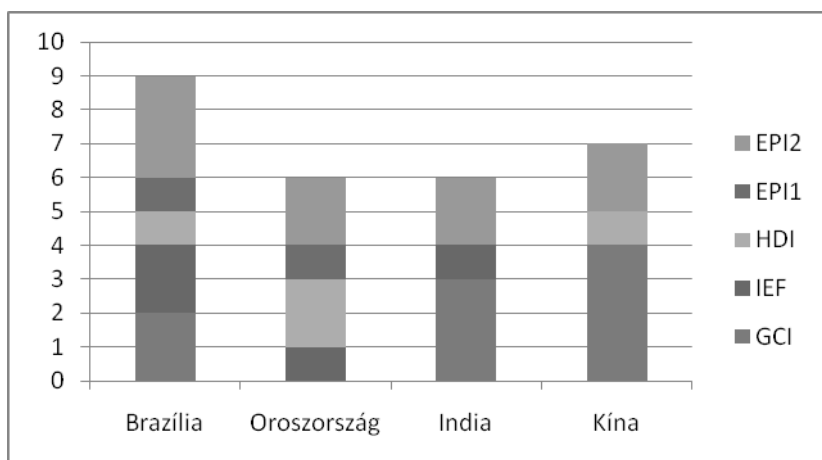
felzárkózók kategóriájában esik. A középmezőnyben általában feleannyi esetben teljesítenek ezek az országok, mint az alsó két kategóriában. Ez alól Brazília kivétel, ahol közel ugyanannyi mutató esik a két csoportba. A fejlettekhez csupán egy-két esetben közelítenek a BRIC országok, ezek főként környezeti (sic!) tényezők és a gazdasági szabadság egyes elemei.

7. ábra

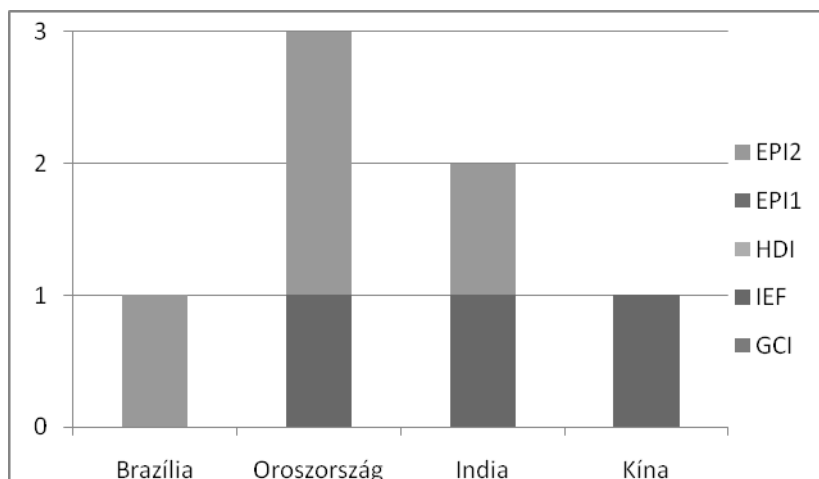
A BRIC országok mutatóinak gyakorisági megoszlása



a) Lemaradottak-felzárkózók szerinti teljesítmény



b) Középmezőny jellegű teljesítmény



c) fejlettek szerinti teljesítmények

Brazília mutatja a legkiegyensúlyozottabb és összességében a legjobb képet – főként a középmezőnybeli szereplése erős. A globális versenyképesség területén javuló tendenciát mutat, amely viszonylag szabad munkaerőpiaccal és alacsony kormányzati újraelosztással jár együtt. Fontos azonban, hogy a középmezőnybeli hatékonysági és innovációs teljesítmény mellett nagyon alacsony szinten teljesülnek az alapvető intézményi-infrastrukturális követelmények. Javuló gazdasági teljesítménye erős környezeti értékekkel kapcsolódik össze, de elsősorban az ökoszisztéma vitalitása tekintetében: a vízszennyezés és a klimatikus szennyezés alacsony voltában, valamint a biodiverzitás és a természetes élőhelyek megőrzésében. Meg kell persze jegyezni, hogy a környezeti *vagyon* tekintetében hatalmas gazdagság jellemzi Brazíliát,

ugyanakkor ennek megőrzésében és fenntartható hasznosításában mutatott negatív tendenciák (őserdők irtása például) a vagyon nagyságához képest nagyon kicsi arányt mutatnak, így nem jellennek meg a számokban

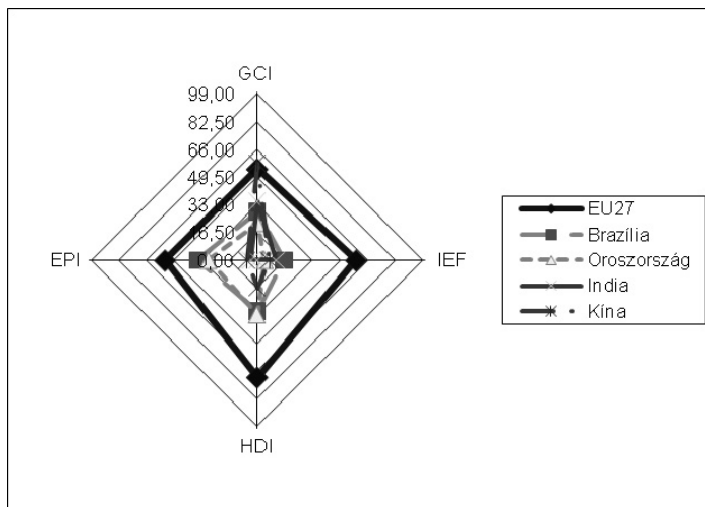
Oroszország szintén eredményes résztvevője a feltörekvők ezen csoportjának. Javuló, de ellentmondásos képet mutat, a latens fejlődés bizonyos elemeivel. A globális versenyképességi szintje az országcsoportban a legalacsonyabb – az alapvető követelményekben is a felzárkózók szintjén teljesít, a hatékonyság és az innováció területén pedig ennél gyengébb az eredménye – viszont sokkal szervesebb-egységesebb ez, mint a többi ország esetében. A humán fejlettséget jellemző indexek viszont a csoportban a legmagasabb értékeket mutatják: főként az oktatási index kimagasló, messze meghaladja a többi feltörekvő ország értékét, de a gazdasági teljesítmény jellemzője is magas. Igaz, mindez rendkívül alacsony várható élettartammal párosul. A legfejlettebbek közé sorolják Oroszországot a környezeti tényezők – minden értelemben: hatalmas természeti vagyona biológiaiilag változatos élőhelyet képes biztosítani, ugyanakkor gazdasági hagyatékából és az átmenet globalizációs tendenciáiból formálódott gazdasági szerkezet súlyosan terheli a környezetet.

India a mutatók szerint a leginkább elmaradott a BRIC országok közül, és a legellentmondásosabb képet mutatja. A globális versenyképességben nagyon magas hatékonyságot és kiemelkedő innovációs tényezőket vonultat fel, ugyanakkor az alapvető intézményi-infrastrukturális, egészségügyi stb. szerkezete a lemaradottakhoz sorolja Indiát. Továbbá, a humán fejlettség minden vonatkozásában, az összgazdasági teljesítményben, az oktatásban és a várható élettartamban az ötven ország között is a legutolsók között teljesít. Tovább rontja a helyzetet, hogy a környezet vonatkozásában is nagyon alacsony a teljesítménye, főként a környezeti egészség területén, de a természetes élőhelyek és biológiai sokféleség sem mutat jó eredményeket. Vagyis India jól ismert duális szerkezete súlyos aránytalanságokkal és torzulásokkal teli képet mutat.

Kína fajlagos teljesítményének jellege hasonló Indiáéhoz, talán az ellentmondások még nagyobbak. Egyrészt Kína világ gazdasági előretörése nem egyszerűen gazdasági teljesítményéből fakad, hisz látható, hogy vásárlóerő paritáson számolt GDP indexe nagymértékben elmarad az orosz vagy a brazil értékektől. A globális versenyképesség összetett rendszerében kimagasló a teljesítménye, amely egyfelől az alapvető követelményekben mutatott felső középmezőnybeli, elsőrangú szerepnek köszönhető, másrészt annak, hogy erre az alapra tudott épülni a hasonlóan relatíve magas hatékonysági és innovációs tényezői réteg, végül annak, hogy ez a hosszú évezredekre visszanyúló hagyományok talaján relatíve magasabb várható élettartammal tudott összekapcsolódni. Ehhez képest viszont többi mutatójának java része a felzárkózókelmaradottak szintjét jellemzi. Különösen nagy az ellentmondás a versenyképesség és a gazdasági szabadság mutatói között, valamint a versenyképesség és annak környezeti hatásai között. Kevésbé súlyos a helyzet, mint Indiában, de a környezeti egészség és szennyezés nagy problémákat mutat.

A BRIC országcsoport belső ismerete alapján már érdemi összehasonlítást lehet tenni az Európai Unióval (6. és 8. ábra).

8. ábra
Az EU27 és a BRIC országok fajlagosai a fő mutatók területén



A fő mutatók tekintetében jól látható, hogy az *Európai Unió általában bőven a BRIC országok fölött teljesít*, vagyis a fejlesztési stratégiája tekintetében nem számítanak etalonnak. Az Unió átlagban a globális világ közép mezőnyének aljának teljesítményét mutatja, a BRIC csoportra a felzárkózók alsó tartománya a jellemző. Ennek alsó, a lemaradottakhoz vezető küszöbén teljesít India a globális versenyképesség, Brazília és Oroszország a humán fejlettség és szintén Brazília a gazdasági szabadság területén.

A mutatórendszer egyes dimenziói szerint a *BRIC országok a globális versenyképesség tekintetében állnak összességében a legközelebb az Unióhoz*, sőt, a legfontosabb, hogy Kína ezen a téren meg is előzi az *Európai Uniót*, ami a közösség számára a legfontosabb kihívás a világgazdaság feltörekvő gazdasági hatalmi centruma felől. Az országcsoport a humán fejlettség tekintetében is jól teljesít, bár Kína és India mutatói e területen alacsonyok, és a humán tényezőkben az európai relatív előny is nagyobb. A két országcsoport között a gazdasági szabadság tekintetében van a legnagyobb különbség, a BRIC országok elmaradása történelmileg itt a legnagyobb. Kivételt képez a kormányzati kiadások nagysága, ám ennek a mutatónak az értelmezéséhez figyelembe kell venni, hogy Kínában például, amely élenjár az alacsony kormányzati kiadások terén, a vállalatok nagy része állami tulajdonban van, vagyis a költsékezés nagy része nem állami kiadásként jelenik meg.

A BRIC országok a környezeti teljesítmény indexében közelítik meg legjobban az uniós értékeket, de Kína és India értékei itt is messze elmaradnak.

Ha az uniós teljesítmény összességében jóval meghaladja a BRIC országok mutatóit, onnan is közelíthetjük az összehasonlítást, hogy az egyes országok mely részmutatókban közelítik vagy haladják meg az EU jellemzőit, vagyis várhatóan mely területeken éri kihívás az Európa 2020 stratégiát, illetve a BRIC országok viszonylatában hol találhatók az Unió komparatív előnyei.

A legnagyobb kihívás – már láttuk – a versenyképesség felől éri az Uniót. India relatíve jobban megközelíti, Kína pedig meg is haladja az európai értékeket. Számot kell vetni ugyanakkor azzal a duális társadalmi-gazdasági modellel is, amely ezt a versenyképes eredményt létrehozta, és a stratégiát csak ennek fényében szabad a hatékonyságra koncentrálni program irányába állítani.

A munkaerőpiac szabadságában is közel kerülnek a mutatók, főként Oroszország áll közel, de itt figyelembe kell venni, hogy az uniós értékek is relatíve alacsony szabadságot mutattak a munkaerőpiacon. Kiemelkedőek a BRIC országok mutatói a kormányzati kiadások alacsony volta terén, viszont ennek a részmutatónak az értelmezésére is nagy figyelmet kell fordítani.

A humán erőforrás tekintetében a legnagyobb ugyan a különbség, de az orosz oktatási index kiemelkedik a BRIC országok köréből, és a felső középmezőny teljesítményét elérve közelebb áll az Unióhoz.

A harmadik fő terület a környezeti teljesítmény. A levegőszennyezés emberi hatását tekintve a brazil és az orosz értékek közelítik az EU-t, míg Kína és India e téren nagyon komoly hiányosságokat mutat. Az ökoszisztéma vitalitásában is megközelítik vagy Brazília és India esetében meghaladják a vizsgált országok az EU teljesítményét; Kína azonban itt is súlyos kivétel. A vízszennyezés természeti hatásai tekintetében Oroszország és Brazília mutatói jobbak, a biodiverzitásban Oroszország, a klímaváltozást okozó károsanyag kibocsátás területén pedig Brazília és India előzi meg az Európai Uniót, míg Oroszország nagyon közel áll ahhoz.

Az Európai Unió a legnagyobb előnyét a humán fejlettség területén tudhatja, főként a GDP és az oktatási index mutat nagy BRIC lemaradást, talán Oroszország kivételével. Mindez összekapcsolódik a gazdasági szabadság területén élvezett előnnyel, első sorban az üzleti élet szabadságára vonatkozóan. A harmadik pillére az európai előnynek a környezet, ahol a legnagyobb különbségeket a környezeti terhelés általmai és a vízszennyezés emberi hatásai mutatják.

A BRIC országokkal való összevetés megmutatta, hogy nemcsak egyes részmutatókban vannak komparatív előnyök-hátrányok, hanem a *gazdasági-társadalmi modellek is lényeges különbséget mutatnak*. A BRIC országok esetében a felzárkózás és a világgazdasági térnyerés jellemzően nem latens típusú. Egyfelől kitapintható bennük egy fejlődésben eltervezett „szintugrás”: a versenyképesség hatékonysági és innovációs tényezői relatíve kimagaslóak, ugyanakkor sok esetben a társadalom és gazdaság infrastrukturális-intézményi alapjai hiányoznak. Duális gazdaságuk csúcsteljesítményekre képes, de a mögöttük lévő nem szerves fejlettségi szerkezet időzített bomba. Továbbá az országok versenyképességben elért relatíve kedvező pozíciója nem jár együtt az általános gazdasági teljesítménnyel, a humán fejlettségben való felzárkózással és egy valós társadalmi-gazdasági modell modernizációval, valamint jelentős állami kontrollal kapcsolódik össze. Az Unió előnye kitűnik az egyéni kezdeményezés gazdasági jelentőségében valamint a humán tőke általános nevelésében. Kitűnik az is, hogy a BRIC országoknál a természet fajlagosan még kevésbé terhelt, ugyanakkor a globális versenybe való beszállással ez régóta folyamatosan romlik. Az Európai Uniónak tehát ebben az esetben is alaposan meg kell fontolnia, hogy a 2020-ra megfogalmazott stratégia kapcsán a világgazdaság új erőtereivel milyen téren és milyen áron veszi fel a versenyt.

3. Következtetések

1. A nemzetközi összehasonlításra kidolgozott fajlagos összteljesítmény mutató alapján végigvitt elemzés azt mutatja, hogy a versenyképességi, a gazdasági szabadságot mérő, a humán fejlettség és a környezeti mutatók alapján összességében az *Európai Unió átlagosan a felső középmezőnyben teljesít*. A fenntarthatóság egyes tényezőiben a teljesítménye kiegyensúlyozott. A *felzárkózás a valódi kihívás*, de figyelembe véve az integráció nagyfokú heterogenitását, ez *elsősorban belső* és nem egyértelműen külső probléma!

2. A sokoldalú és mind a tényezők, mind a tagországok szerint árnyalt elemzés lehetővé teszi, hogy a nemzetközi erőteret alakító versenytársakhoz képest fel lehessen vázolni az Európai Unió komparatív előnyeit és hátrányait. Előnyösnek tekinthetjük azokat a területeket, ahol a fajlagos teljesítménye meghaladja az összehasonlításban szereplő ország vagy országcsoporthoz tartozó mutatóit. Ezt támogatják azok a területek, ahol a legjobban megközelíti az Unió az etalon országokat. Komparatív hátrányt jelentenek azok fejlettségi dimenziók, ahol az uniós teljesítmény jelentősen elmarad az élenjáró kétől. Mindezek átlátásához segít az alábbi összefoglaló táblázat.

4. táblázat

Az Európai Unió komparatív előny-hátrány területei az RTP alapján

<i>Viszonyítási térség</i>	USA	Japán	BRIC
Előnyök	Környezeti terhelés	Oktatási index	Humán fejlettség
	Biodiverzitás	Biodiverzitás	Gazdasági-üzleti szabadság
	A környezeti terhelés emberi hatásai	A környezeti terhelés emberi hatásai	Környezeti terhelés – főként az emberi hatások
	Klímaváltozás		
Hátrányok	Globális versenyképesség	Globális versenyképesség	Globális versenyképesség - Kína
	GDP index	Várható élettartam	
	Munkaerőpiac szabadsága	Munkaerőpiac szabadsága	Munkaerőpiac szabadsága
		Környezeti terhelés	Ökoszisztéma
Közelítő értékek	Oktatási index		
	Globális versenyképesség alaptényezői	Globális versenyképesség alaptényezői	

Az Európa 2020 stratégiai sikerét hosszú távon az Unió relatív teljesítménye és potenciálja határozza meg. A fenntarthatóság szempontjából egyértelműen az az útbontakozik ki előnyösnek, amelyet a *humán tényező vezérel*, mégpedig több szempontból. Mindenekelőtt alátámasztja az Unió stratégiai dokumentumainak hol nyíltan képviselt, hol látenssen megbújó alapelvét, mely szerint a vízió szövetének legerő-

sebb szálait a *társadalmi kohézió és szolidaritás* adják. Ezek az elvek az európai történelmi fejlődés szülöttei, és komoly vita volt az utóbbi évtizedekben ezek fenntartásáról. A hatékonyság elve kétség kívül uralkodó eleme a globális termelés- és társadalomszervezésnek, de az előrevivő európai társadalmi hagyományok felszámolása kulturálisan-pszichésen is az európai közösség végét jelentené. A humán tényező másrészt vonatkozik az *állampolgárok képzettségi színvonalára* – az oktatási kiterjedtségére és minőségére. Az oktatási indexben lévő előny vagy szinten tartás első sorban abban jelenik meg, hogy az európai oktatásban nagyobb szerepet kap a rész kérdéseken túl az egész átlátása, az egyes szakmai kérdések társadalmi vonatkozásai iránti érzékenység és megértés. Harmadrészt megjelenik a humán elem a *környezeti tényezőkben*: a környezetet érintő tevékenység az európai modellben van legkisebb visszahatással az emberekre.

Az európai relatív előnyök egy másik pillére a *diverzitás*. Biológiai értelemben egyértelmű az előny az etalon országokhoz képest, ami azonban nemcsak az élelmiszer-gazdálkodásban mutatkozik meg. Tágabb értelmezésben ide tartozik a sok tekintetben korábban európai „átoknak” is tekintett sokféleség – mind a méreteket, mind a társadalmi berendezkedéseket, mind a kultúrát tekintve. A globalizáció ellenhatásaként és az egységesülő Európa keretében erősödött meg a diverzitás eszméje ismét, és ennek fenntartása, képviselése a stratégiai fejlesztés és fejlődés termékeny talaja. Alapvető kérdés az viszont, hogy az Unió miként képes éppen a sokféleség termékeny talaján kibontakoztatni egységességét.

Az egész európai modell legnagyobb kihívása a *globális versenyképességben lévő hátrány*, mégpedig a hatékonyság és az innovációs tényezők tekintetében, szorosan összefonódva a munkaerőpiac rugalmatlanságával, a belső mobilitás alacsony fokával. Régi kereszttje ez az európai integrációs fejlődésnek. A történelmi hagyományok mellett benne van az, hogy a nyolcvanas évek „európai betegségének” orvoslására kidolgozott terv, amely az egységes piacot és a hatékonyságot állította a középpontjába, torzó maradt: a kilencvenes évektől lassan új kihívások állították félre. A Lisszaboni stratégia keretében a versenyképesség fejlesztése elégtelen volt, a párhuzamosan futó kibővüléssel pedig alacsony hatékonyságú országok kerültek be a közösségbe, így a versenyképességet lefojtó további hatások érvényesültek. Mindez jól látszik abban, hogy a gazdasági teljesítményt kiterjedtségét tekintve erős az Unió és kisebb a lemaradás, mégis ennek a teljesítménynek a versenyképességét a világgazdaság leértékeli.

További probléma, és az Európa 2020 esélyeit nehezíti, hogy nem egyszerűen innovációs elmaradása van az Uniónak, vagyis nem csupán a legmagasabb fejlettségi szakaszban marad le Európa, hanem, mint láttuk, ez *hatékonysági probléma* is. Az Európa 2020 sikerének egyik lényegi feltétele, hogy a megrekedt egységes piac programot végigvigyék. Az európai értékek valódi képviselése is csak úgy valósulhat meg, ha azokat a leghatékonyabb módon sikerül érvényesíteni. Nem véletlen, hogy az Európai Unió legutóbbi, ez év májusában megjelent nagyszabású kutatása és stratégiai programja Mario Monti (2010) vezetésével, amely „A New Strategy for the Single Market,” címmel jelent meg, éppen az egységes piac kiteljesedését célozza meg.

Még komolyabb probléma, hogy sok esetben, az átlagos megközelítő értékek ellenére *hiányosságok vannak a versenyképesség alapvető intézményi-infrastrukturális tényezőiben*! A BRIC országok elemzése megmutatta, hogy a versenyképesség innovációs szakasza fejleszthető az alapvető tényezők nélkül is, azonban nem szabad belemenni a szervetlen fejlődésbe, mert ezzel duális-torz gazdaságok és társadalmak

jönnek létre, amelyek életképessége és modelljük „várható élettartama” nagyon kérdéses, továbbá *nagyságrendekkel megnő ezen gazdaságok kiszolgáltatottsága.*

3. Az Európa 2020 egy fenntarthatósági-felzárkózási stratégia, amely a tényező- illetve hatékonyság-vezérelte pályáról az innováció vezérelte pályára keresi az útját. A fenntarthatóság szempontjából az egyes részterületeken nyújtott uniós teljesítmény *kiegyensúlyozott*, azaz a gazdaság, társadalom és a környezet összetett fejlődésében egyik terület sem jelent szűk keresztmetszetet. Ez az európai fejlődés egyik leglényegesebb előnye, egyben a stratégia fő húzóereje. Az alapkérdés a felzárkózás, amely – mint láttuk – elsősorban „belső felzárkózást” kell, hogy jelentsen, mind a tagországok heterogenitásának oldása, mind pedig a versenyképesség szerves kibontakozása érdekében.

A külső felzárkózás tekintetében is nagyon tanulságos a nemzetközi összehasonlítás elemzése: *az Európai Uniónak alaposan át kellene gondolnia, hogy hova is akar felzárkózni.* Megcélzott etalonja az Egyesült Államok, amely a globális versenyképesség hatékonysági és innovációs tényezőiben messze a Unió előtt jár – ugyanakkor ennek a hatékonysági útnak nagy ára van mind az emberi élet minőségét és életképességét illetően, mind pedig a környezeti hatásait tekintve. Nem véletlen, hogy a komparatív hátrányok tekintetében a versenyképesség mellett éppen az életminőség, várható élettartam és az ökoszisztéma vitalitása-terhelése jelentik a legfőbb kihívásokat. A legnagyobb mértékű lemaradás mind olyan területeken mutatkozott, amelyek a nyugati világ fejlődési modelljének értékei köré csoportosulnak, és a fenntarthatóság széles körű értelmezésével is ellentmondásban vannak. Elgondolkodtató, hogy Japán fejlődési modellje a fenntarthatóság egyes tényezőit tekintve harmonikusabb, és az európai komparatív előnyök is közelebb állnak ehhez az úthoz. Az Európa 2020 stratégia alapvető kérdése tehát, hogy *az északi országok által képviselt fenntarthatósági modell melyik etalon országhoz vagy térséghez illeszkedik a legjobban, illetve, hogy az európaiság globális értékeit hogyan lehet megőrizni az önmagáért való hatékonyság versenyével szemben.* Az előbbi vélekedést megerősíti az a bemutatott amerikai elemzés is, amelyik a fenntartható globalizációt európai értékek szerint látja járható útnak. Az mindenestre bizonyos, hogy a felzárkózás útválasztást, modellválasztást is jelent; ahogy az is bizonyos, hogy a felzárkózás megítéléséhez a továbbiakban felhasználásra választott mutatórendszereket és módszereket nagyon alaposan meg kell gondolni.

Hivatkozások

Environmental Performance Index, Yale University

Gáspár Tamás-Zádor Márta: Relative Total Performance Index - International comparison in a new perspective. Hungarian Statistical Review, Special Number 14. November, 2010, p 89-109

Global Competitiveness Index, World Economic Forum

Human Development Index, United Nations Development Program, United

NationsIndex of Economic Freedom, Heritage Foundation

Magyarország társadalmi-gazdasági fejlettségének megítélése nemzetközi rangsorok alapján. Betekintés a legismertebb ország-rangsorok módszertanába. (Adamecz et al., szerk.: Belyó Pál). ECOSTAT, Budapest, 2008

Monti, M.: A New Strategy for the Single Market – at the service of Europe’s economy and society. 9 May 2010

Szabó László: A fenntartható fejlődés jellemzői. A magyar stratégiai tervezés nemzetközi környezetrendszere és információs bázisa. Időszaki Közlemények XVII. Szám, ECOSTAT, Budapest, 2007

NOVÁK TAMÁS¹

A közép-európai térség gazdasági mozgástere a válság árnyékában. Beruházási kérdések

Economic manouvering room in Central Europe during the crisis Investment related aspects

The development of the Hungarian economy has diverged from the other Visegrad countries in the last few years. This principally manifested itself in a substantial slowdown in economic growth even as early as 2006-2007, well before the global financial and economic crisis unfolded. Hungary's lag in growth is most evident and is well-documented when compared to the development of the other states that joined the EU in 2004. The impacts of Hungary's adverse developments have been clearly visible in international comparisons and they increasingly point towards a long-term trend that could be difficult to reverse. Among other factors, the basic difference in the Hungarian development is the very low level of savings and investments compared not only to fast growing emerging markets but to the majority of East Central European countries as well. For several years in many countries in our region the financing of investments was mostly based on cheap foreign funds flowing into the region. What is strange that in spite of this favourable international financial framework the Hungarian economy was unable to increase significantly the level of investments. This problem may hinder the sustainable economic growth in this country in the future. The situation is further burdened by the low propensity of savings throughout of the economy. The economic changes of the coming few years will be tied to the transformation of economic structures and economic policies, which eventually may lead to the convergence and synchrony of the economic policies of the countries in the region. This period will be strongly influenced by the present economic crisis, which may – in an optimal case – improve competitiveness in the entire region. Without dynamically increasing investment and saving rates, however, the sustainable catching-up of the Hungarian economy is questionable.

A közép- és kelet-európai országok elmúlt közel két évtizedes fejlődése több jól elkülöníthető szakaszra bontható, s a szakaszok a térség egyes országaiban az adott gazdasági és politikai feltételek függvényében jelentős mértékben el is tértek egymástól. A közép-európai országok (Visegrádiak) viszonylag hasonló gazdasági szerkezettel, s lényegében egyidőben kezdték a gazdasági átalakulás folyamatát, noha a korábbi két évtizedben a térségi gazdasági és politikai folyamatok jelentős divergenciát mutattak. Magyarországon már a hetvenes évek elejétől zajlott a gazdaság szerkezetének változása, Lengyelország a hiánygazdaság tüneteit mutatta, míg Csehszlovákia merrev tervgazdaság maradt a nyolcvanas évek végéig. Közöttük a kilencvenes évek során jelentős eltérések voltak a választott gazdaságstratégiát illetően, ami nagymértékben befolyásolta a gazdasági rendszerváltás mélységét és ütemét. Az eltérő stratégiák ellenére több hasonlóság is felfedezhető volt ezen országok fejlődésében, s mindenhol szükség volt legalább egy jelentős makrogazdasági kiigazításra, amit általában a külföldi tőkeberuházások bevonásának ösztönzése követett. Ezek a lépések időben egymástól elválva jelentek meg ezekben az országokban, de eredményük tulajdonképpen azonos volt: az egyensúlyi problémák enyhültek, s a jelentős közvetlen tőkebefektetések hatására a növekedés felgyorsult. Ez történt Magyarországon 1995 után, Csehországban az 1997-98-as valuta és növekedési válság idején, Szlovákiában

¹ BGF, Külkereskedelmi Kar, főiskolai docens; MTA Világgazdasági Kutatóintézet, tudományos főmunkatárs

a kétezres években a politikai változással és a gazdaságpolitikai fordulattal párhuzamosan, Lengyelországban pedig a kilencvenes évek legelejének sokkterápiája idején. A stabilizációs intézkedések eltérő ütemezése következtében is ezen országok fejlődése jelentős fáziskülönbséget mutatott az elmúlt közel két évtizedben sokáig. A kétezres évek első harmada után ebben némi változásra került sor. Egyrészt, Magyarország kivételével sikerült elkerülni, hogy újra jelentős egyensúlytalanságok alakuljanak ki, míg Magyarországon ismét a makrogazdasági stabilizációra irányuló kiigazításra került sor részben az elhibázott gazdaságpolitika következtében. Ez a másodszori kényszer már eltérő pályát jelez a többi térségbeli ország fejlődéséhez képest. A másik nagyon markáns folyamat, hogy Szlovákiában a kétezres években jelentős lépések történtek az államháztartás megreformálására, ami az ország méretehez képest jelentős ipari közvetlen befektetésekkel párosulva komoly növekedésdinamizálódást, valamint a költségvetés nagyfokú átrendeződését eredményezte, amely lényegében egyfajta angolszász típusú gazdaságstratégia kialakításához vezetett.

A balti államokban eltérő fejlődési minta valósult meg a kilencvenes évek során. Ezek az országok sajátos árfolyamrendszer bevezetése mellett döntöttek, s ezzel párhuzamosan eltérő ütemben ugyan, de a gazdasági liberalizálódást gyorsan és szinte teljes körűen megvalósították. Ez a stratégia a Szovjetunió felbomlása utáni időszak nagyfokú piacvesztésével párosulva a kezdeti időszakban jelentős GDP-visszaesést okozott, azonban a kilencvenes évek második felétől a növekedés rendkívüli mértékben felgyorsult részben a külföldi beruházásoknak köszönhető termelésbővülés, részben pedig az elsősorban külső hitelfelvételen nyugvó lakossági fogyasztás felpörgése, illetve a beruházások nagyon gyors bővülése következtében. Ez a struktúra azt eredményezte, hogy a gyors növekedés, ami dinamikus felzárkózást indított el ezekben az országokban, nagyfokú egyensúlytalansággal párosult. A folyó fizetési mérleg hiánya tartósan kétszámjegyűvé vált, egyes években GDP-arányosan meghaladta a 20%-ot is, s ez jelentős külső sebezhetőséget eredményezett.

A délkelet-európai térség országainak fejlődése sokkal divergensebb volt, elsősorban a politikai folyamatok következtében. Szlovénia az átalakulás alternatív útját futotta be, ahol a gazdasági átalakulás nem a térségben sok helyen szinte fenntartás nélkül alkalmazott washingtoni konszenzus szellemében zajlott le, hanem az állam aktív és jelentős szerepvállalása mellett, s a liberalizáció csak fokozatos engedésével. Az alternatív gazdaságpolitikai utat az ország többi térségbeli államhoz képest relatíve magas gazdasági fejlettsége, a makrogazdasági stabilitás, illetve a következetes és kormányoktól független viszonylag kiegyensúlyozott gazdaságpolitika is elősegítette. Románia és Bulgária a kétezres évekre sikerrel tört ki a korábbi időszakot jellemző stop-go politika ördögi körből, ami az átalakulás felgyorsulásához, a növekedés erősödéséhez, ezzel párhuzamosan azonban a külső egyensúly romlásához vezetett. E két országot a kilencvenes években a politikai káosz jellemezte, ami megakadályozta a gazdaság talpra állását. Horvátország sajátos gazdaságszerkezete az elmúlt évtizedben elősegítette a viszonylag stabil és gyors gazdasági növekedést, ugyanakkor nem tudta orvosolni a gazdaság versenyképtelen struktúráját és az időről időre visszatérő külső egyensúlyi gondokat. A többi délkelet-európai ország fejlődését és gazdasági stabilitását pedig jelentősen korlátozta a térségben zajló politikai és etnikai konfliktus, ami miatt itt a felzárkózási és gazdasági átalakítási folyamatok eddig nagymértékben eltértek a közép-európát jellemző trendektől.

Az utóbbi néhány évben az új tagállamokban egyre inkább előtérbe került az államháztartás jelentős alrendszerait érintő reformok problémája. Az alapvető kérdés mindenhol annak eldöntése, hogy az adott ország milyen gazdaságpolitikai modellt kíván követni: vagy a kisebb jövedelemközpontosítást választja és erőteljesen törek-

szik az egyensúly fenntartására, ezzel ugyan szűkíti a szociális/jóléti piagazdasági intézmények és transzferek körét, azonban sokkal nagyobb teret enged a lakossági és vállalati szereplőknek, mivel nem szorítja ki saját tevékenységével azok forrásait. Ennek ára lehet, hogy a szociális védőháló egyes elemei jelentősen meggyengülnek, s az állampolgárok felelőssége saját magukért növekszik. Előny lehet azonban, hogy olyan energiák szabadulhatnak fel, ami gyors növekedéshez vezet, jelentős jövedelmővülés valósul meg, és összességében a növekvő gazdaságban emelkedő adóbevételek révén a közszolgáltatások színvonala is javul. Ezt a megközelítést tekinthetjük egyfajta angolszász típusú modellnek (pl. Írország), s Kelet-Európában is több ország folytat ilyen típusú gazdaságpolitikát (balti országok, Szlovákia a 2000-es évek elejétől).

Mindezeket az eltérő jellegű gazdaságfejlesztési stratégiákat az elmúlt évek gazdasági és pénzügyi válsága némiképpen átrendezte, de valójában az alapkérdés továbbra sem változott: milyen hosszú távú adottságokkal rendelkeznek a térség országai, és persze köztük Magyarország, illetve milyen új adottságok teremthetők meg. A gyors gazdasági növekedés elindulásában egy adott országban több tényező játszhat szerepet, mint pl. a kedvező külkereskedelmi cserearány változás, természeti erőforrások felfedezése, vagy éppen növekedésorientált gazdaságpolitika alkalmazása. A dinamikus gazdasági növekedés fenntartásában és stabilizálásában viszont a meghatározó szerepet a beruházások töltik be, ezek teszik lehetővé új, versenyképes termelőkapacitások létrehozását, új technológiák bevezetését, s a növekedés alapjainak (az új technológiák alkalmazásának) a diffúzióját a gazdaság mind szélesebb körére. Ezzel párhuzamosan a belföldi megtakarítások megfelelő szintjének a fenntartása is rendkívül fontos, hiszen a külső megtakarítások bevonására alapozott beruházási boom a nemzetközi forrásáramlás volatilitása miatt váratlan finanszírozási válságokkal, ennek következtében pedig növekedési krízisekkel járhat. Nem véletlen, hogy az elmúlt két-három évben Közép- és Kelet-Európában azok az országok kerültek a legnehezebb helyzetbe, amelyek növekedésében a külső forrásbevonás játszott meghatározó szerepet, ami a folyó fizetési mérlegek tartós és igen nagy hiányában tükröződött (pl. a balti államok, Románia, vagy Magyarország.) Mindezekkel összefüggésben világos, hogy a belföldi megtakarítások és a szándékolt beruházások közötti feszültség a növekedés kiegyensúlyozottsága szempontjából instabil helyzetet teremt.

Globális keretfeltételek

Több sikeres gazdasági felzárkózást végrehajtó ország példája is arra enged következtetni, hogy a gyors gazdasági növekedés, a fejlődés kézzelfoghatóvá válása a lakosság szélesebb rétegei körében hozzájárul a politikai stabilitás fenntartáshoz. Igaz ez számos latin-amerikai országra, de ugyanez elmondható a távol-keleti térség országaira, napjainkban leginkább Kínára, ahol a politikai rendszer sajátos átalakulása-mozdulatlansága ellenére a gyors gazdasági felzárkózás hozzájárul a politikai stabilitás fenntartásához. Így a dinamikus, fenntartható gazdasági növekedés egy ország általános biztonsága és fejlődése szempontjából is fontos tényező.

A növekedés feltételeit és fenntarthatóságát illetően eltérés van a kis és a nagy országok között. A „nagy” országok nagyobb belső piaccal könnyebben tudják kisimítani a nemzetközi konjunktúramozgások által okozott ingadozó keresleti feltételeket a nagyobb külpiaci nyitottsággal rendelkező, általában kisebb országokhoz képest. A belső fogyasztás ilyen meghatározó kiegyensúlyozó szerepe egyértelműen nyomon követhető pl. az Egyesült Államok esetében. Fontos azonban figyelembe venni, hogy

kis belső piacú, nyitott, felzárkózó országok számára mindezek ellenére az exportofenzíva az egyensúlyt megőrző gazdasági növekedés meghatározó eszköze.

A nemzetközi növekedési környezet összességében a következő évtizedben a korábbi időszakhoz képes jóval kedvezőtlenebb lesz, alacsonyabb növekedés és fogyasztás prognosztizálható. A jövőben várható folyamatokkal kapcsolatban a következő fontosabb tényezőket célszerű kiemelni:

1. A fejlett országok körében az elmúlt egy évtizedben a korábbi évtizedhez képest a növekedés összességében lassult, ezen belül azonban jelentős regionális átrendeződésre került sor. Ennek legfontosabb tényezője, hogy a Japán gazdaság növekedése visszaesett, az Európai Unió korábbi tagállamainak fejlődése lassult, ugyanakkor a világgazdaságban továbbra is meghatározó szerepet betöltő Egyesült Államok növekedése gyorsult. A növekedési különbségek az elmúlt egy-két évben a három legfejlettebb régió között csökkentek, de a következő években az ütemkülönbség újra szélesedhet, elsősorban az Egyesült Államok és az eurozóna között, miközben a japán gazdaság az elmúlt egy évtizedben tapasztalt jelentős ingadozásokat mutatja továbbra is.

2. A világ GDP-bővülésében egyre fontosabb szerepet betöltő Kína (amely ma már árfolyamértéken is a világ GDP-jének közel 12%-át állítja elő, miközben 1990-ben ez az arány csak 1,7% volt) és India fejlődése továbbra is rendkívül gyors marad. A kínai gazdaság ellentmondásai, a városi és a vidéki életszínvonal közötti különbségek hatalmasak, de a következő néhány évben még nem jelent kezelhetetlen kockázatot, s a gazdaság dinamikus növekedése továbbra is fennmarad. Kínában immár 30 éve átlagosan 10% körüli a GDP növekedése, ami példátlan a világgazdaság történetében, s jellegében a Japán felzárkózási modellre emlékeztet.

3. A felzárkózó és fejlődő országok növekedése szintén az elmúlt egy évtizedben jelentősen gyorsult. Az egyes feltörekvő régiók dinamikus felzárkózása között általában nagyon sok a hasonlóság, kivéve Kelet-Európát, amely (Oroszország kivételével) eltérő típusú fejlődési mintát követ. A relatíve gyors növekedés és az általában kedvezően alakuló infláció mellett igen alacsonyak a megtakarítási ráták, ami erőteljes beruházási tevékenységgel párosul, emiatt a térség országai növekvő mértékben támaszkodnak a külső finanszírozási forrásokra (amiben a jelentős FDI-beáramlás ellenére is igen fontos szerepe volt a banki hiteleknek). Ennek két fő kockázati következménye volt: több országban is egyre nagyobb folyó fizetési mérleg-hiányok alakultak ki; a külső eladósodottság szintje nőtt, a háztartások devizakockázata emelkedett. E folyamat következtében is Közép- és Kelet-Európa az elmúlt egy évtizedben eltérő utat járt be a többi feltörekvő régióhoz képest, azok esetében a külső adósság a GDP arányában gyorsan csökkent, s a növekedés elsősorban belső megtakarításokon alapul. Mindezek következtében a közép- és kelet-európai térség külső pénzügyi sebezhetősége, a növekedés finanszírozhatóságának kockázata – az egyensúlyi folyamatok kedvező alakulása ellenére – még továbbra is viszonylag nagy. A képet azonban árnyalja, hogy több országot is a nemzetközi piacok különleges elbánásban részesítenek, ami alapvetően az európai uniós tagsághoz köthető. A tagság és az euró bevezetésének perspektívája a kockázatot mérsékli, annak ellenére, hogy az eurozóna problémái bizonyos esetekben nyilvánvaló kockázatokat vetnek fel.

4. A következő évtized növekedési folyamataiban meghatározó hatású lehet, hogy a 2000-es évek végén egyelőre nem látni az eredményeit olyan új technológiai áttörésnek, mint amilyen az 1990-es években lezajlott technológiai forradalom következté-

ben hosszabb időszakra is megalapozta a világgazdaság – különösen a legfejlettebb országok – gyors fejlődését. Jelenleg kicsi az esélye a kilencvenes évtizedben tapasztaltnál hasonló technológiai ugrásnak, sem a biotechnológia, sem pedig a nanotechnológia nem jutott el olyan szintre, ami drasztikusan módosíthatná a növekedés feltételeit a legfejlettebb országokban. Napjainkban a kilencvenes években kialakult technológiai hullámnak a második-harmad virágzása zajlik, amely továbbra is relatíve gyors fejlődést tesz lehetővé.

5. A világgazdaság növekedési ütemének stabilizálódását teszi lehetővé, hogy a távolkeleti térség, elsősorban Kína dinamikus fejlődése extenzív gazdaságfejlődési impulzusokat továbbít immár nemcsak a kínai gazdaság számára, de világgazdasági szinten is. Ennek „csatornája” a közvetlen külföldi tőke egyre nagyobb volumenű beáramlása, a nemzetközi vállalatok bővülő tevékenysége. Ez egyben azt is jelenti, hogy napjainkban a világgazdaság fejlődése talán még a korábbiakhoz képest is nagyobb mértékben függ a vállalati tevékenységtől. A nemzeti határok kitágulásával a vállalati tevékenység szintere is egyre inkább globálissá vált, s a vállalatok ki tudják használni a növekedés és a fejlődés regionális átrendeződésének hatásait. Ez egyben azt is jelenti, hogy az államok ma már sokkal kisebb mértékben képesek módosítani egy ország versenyképességi, növekedési feltételeit, azok növekvő mértékben a nemzetközi vállalatok tevékenységéhez kapcsolódnak.

6. Az egész világgazdaság fejlődése szempontjából meghatározó kockázatot jelent az amerikai dollár árfolyamának alakulása. A főbb világgazdasági centrumok között a folyó fizetési mérlegekben jelentkező egyensúlytalanságok jellemzője az Egyesült Államok külső pozíciójának kiszámíthatatlansága, míg a világ többi részén általában javulás tapasztalható, ráadásul egyes gazdaságokban erőteljesen növekszik a többlet. Az USA folyó fizetési mérlegének hiánya meghaladta a GDP 5-6%-át az utóbbi években, s a javulása csak nagyon lassú lehet. Minden egyéb térségnek pozitív a mérlege, s ez gyakorlatilag az Egyesült Államok hiányát finanszírozza, csak az Európán belüli kelet-európai periféria kivétel, mely a GDP 5%-át elérő külső forrás bevonására kényszerült, s a növekedés finanszírozása várhatóan a következő években is igényli a külső többletpénzeket. Globális szinten ez a helyzet – a nemzetközi elemzések többsége szerint – alapvetően az árfolyamok módosulása révén változhat meg. Ezzel kapcsolatban azonban az Egyesült Államok érdekei nem egyértelműek, hiszen a dollár leértékelődése mellett és ellen is erős érvek sorakoztathatóak fel. Az erős dollár segítségével az esetleg növekvő olajárak kedvezőtlen hatásai mérsékelhetőek, miközben a külső egyensúlyhiányt viszonylag könnyű finanszírozni az olajexportáló és a távolkeleti gyorsan fejlődő gazdaságok egyre növekvő megtakarításaiból. Mindezek következtében csökken annak kockázata, hogy az USA külső finanszírozhatósága középtávon veszélybe kerül, s ezért drasztikus árfolyam-átrendeződésre az USA gazdaságpolitikai stratégiaváltása nélkül nem számíthatunk, így a dollár jelentős leértékelődése sem valószínű noha ennek kockázata természetesen nem zárható ki teljesen. A külföldiek kezén levő amerikai állampapír-állomány esetleg egyszerre történő visszaváltása azonban válságot okozna. Több elemzés is rámutat arra, hogy Kína ezt a módszert esetleg gazdasági fegyverként használhatja fel majd az USA ellen (erre azonban valószínűleg csak hosszabb távon, több évtizedes távlatban kerülhet sor). Mindenesetre a dollár hirtelen jelentős leértékelődése világgazdasági válsággal járna (ami a növekedési prognózisokat is alapvetően átrendezné).

Összességében megfogalmazható, hogy a hagyományosan elfogadott feltételezés, mely szerint a világgazdaságban a felzárkózó országok képesek hosszabb távon gyors

növekedést elérni – ami hozzájárul a politikai kockázatok csökkenéséhez –, azzal egészíthető ki, hogy a legfejlettebb országoknak is kialakult mára egy olyan köre, amely gazdaságszerkezeti és gazdaságpolitikai okokból ugyancsak gyors növekedést képes fenntartani. A kedvező növekedési feltételek pedig jelenleg a világgazdaság, soha nem látott széles körére terjednek ki, így a gazdaság fejlődéséhez kapcsolódó politikai kockázatok szintje a világgazdaságban az 1970-es 80-as évekhez képest kisebb lehet a következő évtizedben. Emellett azonban a világgazdasági összefonódás szintje miatt a kedvezőtlen nemzetközi hatások – elsősorban a pénzügyeket illetően – rendkívül gyorsan képesek tovagyűrűzni, még akkor is, ha a nemzetközi válságkezelő mechanizmusok erősödése is nyilvánvaló. A két ellentétes hatás mellett a következő időszakban azonban döntő, hogy belpolitikai, belgazdasági tényezők (munkanélküliség, szociális problémák, demográfiai folyamatok) kezelése mennyire lesz sikeres, különösen a fejlett országokban.

A növekedés hosszú távú stabil fenntarthatósága: megtakarítások és beruházások

A növekedési feltételek a világgazdasági nyitottság következtében kialakult pénzügyi liberalizáció következtében is módosultak. A finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás a kilencvenes évek végétől közel egy évtizeden át a nemzetközi többletség következtében lényegesen leegyszerűsödött, ami a kis belső megtakarítással rendelkező, vagy jelentősebb külső egyensúlyhiányt mutató országok számára is megkönnyítette a beruházások finanszírozását, így a gazdasági növekedés magas szintjének fenntartását. A gyorsabb növekedés finanszírozása gyakran a gazdasági fejlődés tényleges korlátját jelentheti: emiatt a növekedés nem képes dinamizálódni, annak ellenére, hogy feltételei egyébként adottak. Átmenetileg különböző módszerekkel – külső forrásbevonás, kényszer-megtakarítások – bővíthető a beruházási források nagysága, de minél hosszabb időszakot veszünk alapul, annál inkább a belső forrásokra utalt a gazdaság. Az igazán nagy belső piaccal rendelkező országok nagyobb biztonságban vannak, mert általában saját erőből is képesek lehetnek a gazdasági fejlődés több szakaszában is gyors növekedést finanszírozni, s ugyancsak nagyok a kulcsvalutájú országok lehetőségei, mert módjuk van a nemzetközi tőkeátcsoportosítást befolyásolni.

A megtakarítások és beruházások GDP-arányos szintje a világgazdaságban az 1970-es 24-25%-ról a 80-as és 90-es évek során 22% körülire csökkent, majd a 2000-es évek elején jelentkező további visszaesés után napjainkban újra 22-23% körül alakul, jelentős eltérésekkel az egyes országok, vagy világgazdasági régiók között. A fejlett országok átlagában a megtakarítási és a beruházási ráta között nincs jelentős különbség, vagyis hazai forrásokból fedezhetőek a beruházások. Az Egyesült Államokban azonban a korábbi két évtized 16-18%-os megtakarítási aránya a 2000-es években 13-14%-ra csökkent, míg az eurozónában az elmúlt másfél évtizedben folyamatosan 21% körül alakult. A 2000-s években átlagosan kismértékben nőtt a világgazdasági szintű finanszírozási igény, az Egyesült Államokban pedig robbanásszerűen szétnyílt a megtakarítások és a beruházások közötti olló. Ez azt is jelzi, hogy az Egyesült Államokban egyre nagyobb szerepe lett a beruházások pénz- és tőkepiaci finanszírozásának. Ez a minta még a válság ellenére is megfigyelhető az USA-ban.

A gyorsan fejlődő ázsiai térségben (a NICs országokon kívüli 23 délkelet-ázsiai ország) a megtakarítások erőteljesen emelkedtek, Kínában a GDP 50%-ához közelítettek, de a térség többi országában is magasak, s nagymértékben felülmúlják a beruházási rátát. Kínában jelenleg nagy volumenű olcsó megtakarítások halmozódnak fel,

amivel hosszabb távon is biztosítható a gyors gazdasági fejlődés, s ez az országban jelentkező kockázati tényezők ellenére is fontos tényezője marad a politikai biztonság. Ugyanakkor valószínű az is, hogy az ország már a közeljövőben is egyre erőteljesebben a külföldi beruházási lehetőségek felé fog fordulni, ezzel más régiók fejlődésének gyorsulásához is hozzájárulhat (pl. egyes afrikai országok esetében). Ezt Kína a hatalmas tartalékai miatt képes úgy megvalósítani, hogy a belső beruházási tevékenység valószínűleg nem fog veszíteni a lendületéből.

Közép- és Kelet-Európában a nyolcvanas évekbeli 27-28%-os megtakarítási és beruházási ráta a 90-es években 20% alá esett (a FÁK-országok e szempontból kivételt jelentenek, ott magas a megtakarítások aránya a beruházásokéhoz képest), ami a GDP-arányában 4-5 százalékponttal magasabb beruházások következtében jelentős külső finanszírozási igényt támaszt. A beruházásokat akkor lehet problémamentesen finanszírozni, ha a szándékolt beruházások együttes összege – amely a háztartások, az állam és a vállalatok megtakarításaiból áll – eléri a szándékolt beruházások nagyságát. Ezért nem meglepő, hogy Közép- és Kelet-Európában a külső források – közvetlen külföldi beruházások, hitelfelvétel – szerepe igen fontos a megfelelő beruházási szint fenntartásában, a gazdasági struktúra korszerűsödésében. Ez azért is kiemelkedő súlyú kérdés, mivel a térség egyes országai rendkívül egyoldalú gazdasági szerkezettel rendelkeznek (elsősorban Délkelet-Európában), amely ráadásul versenyképtelen is nemzetközileg, emiatt gazdaságuk nagyon sebezhető, ami a térség amúgy is alacsony fejlettsége miatti politikai kockázatokat tovább növeli.

Következésképpen a világ gazdaság egyes térségeinek növekedési feltételei a megtakarítási ráták eltérései miatt különböznek, erős a divergáló hatás, s a távol-keleti országok lehetőségei e szempontból igen kedvezőek. A nagyobb országok általában kevésbé sebezhetőek a külső forrásellátottság oldaláról, mert vagy nagy belső megtakarítási képességük (pl. Kína), vagy kulcsvalutájuk (pl. USA) miatt könnyebben és nagyobb biztonsággal teremthetik elő a beruházások megvalósításához szükséges hazai vagy külföldi forrásokat. Ugyanakkor azok az országok is sikeresek lehetnek azonban a belső források növelésében, amelyek jelentős exportexpanziót tudnak megvalósítani valamilyen speciális tényezőellátottság következtében (pl. olajexportáló országok), vagy exportpiaci versenyképességük miatt.

A világ gazdasági válság egyik nagyon fontos és súlyos következménye volt az elmúlt két évben a beruházások drasztikus visszaesése lényegében a világ egészében. Ugyanakkor ez a folyamat nem egyforma mélyen érintette az egyes térségeket és időben is mutatkozott különbség az egyes országok és országcsoportok között. Nagyon sok, korábban igen magas bruttó állóeszköz-felhalmozással rendelkező országban összeomlottak a vállalati beruházások, különösen jellemző volt ez a nagy folyó fizetési mérleghiánnyal, a beruházásokat alapvetően külső forrásokból finanszírozó gazdaságokban (pl. a balti országok), de idesorolható a fejlettebb térségekből Írország vagy éppen Spanyolország és az Egyesült Királyság is.

A beruházási adatok alapján a válság körülményei közepette azonban továbbra is egyértelmű hosszú távú trendnek tekinthető, hogy a fejlődő ázsiai országok és más (nem kelet-európai) felzárkózó országok GDP-arányos beruházási rátái jelentősen magasabbak, mint a fejlett országoké. (Természetesen nem csak a GDP-arányos mutatószám fontos, hanem a beruházások hatékonysága is.) Ezekben az államokban a megtakarítások szintje is általában magas, ami az elmúlt években a beruházások erőteljes növekedési ütemének fenntartásához, és a fejlett országok egy részében (pl. az USA-ban) a beruházások külső finanszírozásához is hozzájárult, és lehetővé tette, hogy még 2009-ben is a távol-keleti felzárkózó országokban a beruházások szinten maradjanak, egyes országokban kismértékben növekedjenek.

A beruházási visszaesést tekintve a legnagyobb veszteseknek a fejlett országok, azon belül is az eurozóna országai tekinthetők (ahol ráadásul a 2011-es folyamatok sem biztatnak túl sok kedvező változással), valamint a közép-kelet-európai gazdaságok, amelyekben részben ennek is köszönhetően volt olyan jelentős a GDP visszaesése az elmúlt 2-3 év átlagában. Az eurozóna gazdaságaiban a nagymértékű csökkenés oka egyrészt egyes országok túlfűtött ingatlanpiaci boomjának lezáródása, ezáltal az építőipar teljesítményének zuhanása volt, míg más gazdaságokban a külső és belső kereslet drasztikus visszaesése eredményezte a beruházási válságot, a közép-európai gazdaságokban ezen tényezők együttesen jelentkeztek, egyes országokban kiegészülve a finanszírozási források zsugorodásával.

A közép-kelet-európai térségben a hazai megtakarítások továbbra sem fedezik az amúgy jelentősen visszaesett beruházásokat, ám nyilvánvaló az is, hogy 2009-ben rendkívül jelentős átstrukturálódás indult meg ezen a területen, s a külföldi forrásoktól való függés a beruházások esetében nagymértékben mérséklődött. Ez persze azt is jelenti, hogy hazai források hiányában a jövőbeni kilátások kedvezőtlenek.

A fejlődő ázsiai országok nettó forrásbősége továbbra is megmaradt, míg a nyersanyagárak kedvező alakulásából jelentős többletre szert tevő országok (Közel-Kelet és egyes FÁK-országok) pozíciója 2009-re drasztikusan romlott. Világméretben a megtakarítási és beruházási arányokhoz köthető egyensúlytalanságok nagymértékben csökkentek, ami a válság hatására bekövetkezett alkalmazkodásnak tulajdonítható.

Az Európai Unió tagországaiban a beruházásokat magában foglaló bruttó állóeszköz-felhalmozás volumene az ezredforduló óta, a 2002. évi kismértékű csökkenés kivételével folyamatosan emelkedett. A felhalmozás dinamikája 2006-2007-ben érte el csúcspontját, amikor 6% körüli átlagos volumenbővülés következett be. A gazdasági válság hatására már 2008-ban megmutatkoztak a fékeződés jelei, 2009-ben azonban jelentős, több mint 11%-os volt a visszaesés. 2009-ben az Európai Unió valamennyi gazdaságában csökkent a bruttó állóeszköz-felhalmozás az előző évhez képest, legnagyobb mértékben, 25–43%-kal Bulgáriában, Romániában, a balti országokban és Írországbán. Lengyelországot ugyanakkor, ahol a bruttó hazai termék – az unióban egyedülként – nem csökkent 2009-ben, lényegében stagnáló állóeszköz-felhalmozás jellemezte. Az eurozóna egészét tekintve a 2009. évi több mint 11%-os visszaesés ellenére az ingadozó, de összességében élénk fejlesztések révén az állóeszköz-felhalmozás tavalyi színvonala 7%-kal nagyobb volt a 2000. évinél.

A bruttó állóeszköz-felhalmozás GDP-hez mért aránya az Európai Unió tagállamaiban 2009-ben az előző évihez képest 2 százalékponttal kisebb, átlagosan 19% volt, valamelyest alacsonyabb a magyarországi arányszámnál (20%). A mutató alakulása hazánkban az utóbbi években ingadozásokkal, de csökkenő tendenciát jelez. Az unió feltörekvő országaiban – különösen a balti országokban, valamint Bulgáriában és Romániában – a magyarországinál lényegesen magasabb szinten állandósult a ráta, azonban a 2009-ben elszenvedett visszaesés következtében az unió átlagához közelebb került, illetve Litvánia esetében az alá süllyedt.

Közép- és Kelet-Európa országaiban a 2008 előtti dinamikus növekedés egyaránt volt köszönhető a beruházásoknak, a belső fogyasztásnak és az exportnak. Ez a ki-egyensúlyozottnak tűnő növekedési szerkezet lényegében a térség minden országában fennállt. A fő eltérés abban volt, hogy az egyes országokban a fejlődés milyen mértékben függött a külső források beáramlásától. A bruttó állóeszköz-beruházások a régióban az utóbbi években (sőt évtizedben) jellemzően az uniós átlag fölött voltak. 2008-ban a mutató a GDP-hez mérten az EU-27 átlagában 21,1%-ot tett ki, aminél

csak a magyar adat volt alacsonyabb (20,8%), míg a többiek esetében a beruházások mintegy 23% (Lengyelország) és 33% (Bulgária) között alakultak.

A gyorsan felzárkózó régiókban általában jellemző a bruttó állóeszköz felhalmozás magas szintje (különösen igaz ez a nagy megtakarítási rátákkal rendelkező távolkeleti országokra). Nagyon fontos tényező az üzleti szektor ilyen jellegű aktív tevékenysége, az állami szektor jelentős beruházásaira alapozott növekedés ugyanis sok esetben nem fenntartható, illetve alapvetően az infrastruktúra fejlesztését foglalja magában, ami mintegy alapját képezi a vállalati szektor beruházásainak.

1999 és 2007 között Lettország, Észtország, Románia és Bulgária kiemelkedő mértékben, Litvánia pedig kisebb arányban, de képes volt bővíteni beruházásait, a többi ország ilyen típusú mutatói általában romlottak, ami a növekedés hosszabb távú fenntarthatóságát tekintve kedvezőtlen, ugyanakkor jelzi azt is, hogy a legtöbb ország növekedésében egyéb keresleti elemek a meghatározóak. A beruházások ilyen jelentős bővülése elsősorban külső forrásokból valósult meg, ami a háztartások hasonló típusú hitelfelvételével párosulva meghatározó szerepet játszott a külső egyensúlytalanság növekedésében.

A többi kelet-európai ország meglehetősen ellentmondásos folyamatokat mutatott. Míg azonban Csehország, Szlovénia vagy Szlovákia esetében a nemzetgazdasági beruházási ráta az állami szerepvállalás következtében GDP-arányosan 24% felett volt még 2008-ban, addig Magyarország és Lengyelország ennél jóval alacsonyabb értéket ért el.

A 2008-as folyamatok már több országban jelezték, hogy a válság egyik fontos hatása lesz a beruházási ráták visszaesése, egyes országokban óriási zuhanása, ami a növekedés lehetőségének hosszabb távú romlására utalhat. Ezt a kedvezőtlen folyamatot messzemenően alátámasztják a különböző nemzetközi szervezetek következő évekre vonatkozó beruházási előrejelzései is. Magyar szempontból különösen kedvezőtlen hatást jelezhet előre, hogy az új tagállamok közül az elmúlt 10 évet tekintve Magyarországon a legkisebb a bruttó állótőke-felhalmozás GDP-arányos nagysága, és már a kiindulási szint sem volt túlzottan magas. Míg a többi ország esetében az időszak során kisebb-nagyobb élénkülésre valamikor sor került, Magyarországon a potenciális növekedés szempontjából is lényeges mutató már tíz éve folyamatos csökkenést mutat.

2009-ben a válság teljes erővel jelentkezett a beruházásokkal kapcsolatos adatokban. Az állami beruházások szintje is szinte az összes országban módosult jelentősebb arányban, de az igazán drámai változások a magánszektor bruttó állóeszköz-felhalmozási mutatóiban jelentkeztek. A korábban gyorsan fejlődő országok (balti államok, Írország, Görögország) magánszektorának beruházási, felhalmozási jellegű kiadásai lényegében összeomlottak, s hasonló folyamatokra került sor olyan nagyobb tagállamokban, mint az Egyesült Királyság, míg a 2010-ben ez a folyamat felerősödött Görögországban, s tovább mélyült Romániában és Bulgáriában is. Sajátos módon a már korábban is meglehetősen alacsony rátát mutató Magyarországon arányát tekintve mérsékeltebb visszaesésre került sor, amiben persze szerepet játszott a jelentős nagyságú GDP visszaeséshez kapcsolódó statisztikai hatás is.

Az EU-ban 2010-ben a GDP-arányos beruházások minden országban tovább csökkentek. Különösen gyorsan mérséklődött ez a mutató azokban az országokban, ahol korábban nagyon dinamikus volt a GDP növekedése, vagy ingatlan- és/vagy hitelboom volt. Ilyenek pl. Lettország, Észtország, Litvánia, Spanyolország és Bulgária, valamint az eurozónát érintő válságfolyamatoknak különösképpen kitett gazdaságokban (Görögország, Spanyolország, Írország), valamint a délkelet-európai EU-

tagállamokban. A közép-és kelet-európai országokban² a 80-as évek eleje óta a GDP-arányos beruházási szint folyamatosan magasabb, mint a megtakarítási ráta. A két mutató közötti különbség 2005-ig 3 és 5 százalékpontnyi volt, ekkor jelentősen, 8 százalékpontra ugrott ez az eltérés.

A válság hatására a két ráta közötti különbség csökken. Mivel a megtakarítási ráta gyors javulása nem várható, ezért a beruházások drasztikus csökkenése következik be, aminek nyilvánvaló jelei vannak egyes közép-kelet-európai országokban. A közép-kelet-európai országok többségében még a legfejlettebb országokhoz képest is nagyobb visszaesésre került sor a bruttó állóeszköz-felhalmozás alakulásában. A legnagyobb csökkenést azok az országok voltak kénytelenek elkönyvelni, amelyek kis, nyitott és egyoldalúan szakosodott gazdasági szerkezettel rendelkeznek, ilyenek voltak a balti országok, valamint Szlovákia, Szlovénia és Románia. A legkisebb csökkenés a lengyel és magyar gazdaságban volt jellemző, ezekben az országokban a gazdasági szerkezet diverzifikáltabb, Lengyelországban pedig a belső piac szerepe is jelentősebb lehet a hazai beruházások alakulásában.

Magyarország

Közép- és Kelet-Európa lényegében minden országa (talán Szlovénia kivételével) az EU átlagához képest alacsonyan fejlettnek tekinthető, s a több országban is sokáig nagyon gyors növekedés ellenére az Unióhoz való felzárkózás rendkívül hosszúnak ígérkezik. Az elmúlt másfél évtizedben csak néhány országnak sikerült a külföldi tőkére alapozottan jelentősebb technológiai fejlődést megvalósítani, ami a felzárkózás lehetőségét magában rejt, de a térség összességében ma nagyobb fejlettségi hátrányban van Nyugat-Európához képest, mint a XX. század első felében volt. A közép- és kelet-európai fejlettebb országok (Lengyelország, Szlovákia, Csehország, Magyarország, Szlovénia) fejlődése egymáshoz többé-kevésbé hasonló pályán haladt sokáig, relatíve gyors gazdasági növekedéssel (2000 és 2006 között éves átlagban 3,1-4,6% volt a GDP bővülése). A kevésbé fejlett Balti országok gazdasága ugyanezen időszakban igen gyors ütemben gyarapodott (éves átlagban 7-8% körül). A délkelet-európai országok ennél lassabban fejlődtek (5-6%), itt a növekedés döntően extenzív tényezőkön nyugodott (Románia és Bulgária kivételével), s a gazdaság dinamizálásának lehetőségét a volt Jugoszlávia területén kialakult országok többségében erőteljesen visszafogta a monetáris politikának a költségvetési kiadásokat jelentősen korlátozó rendszere, a versenyképes exportkapacitások hiánya, a nem megfelelő nagyságú hazai és külföldi tőke, illetve sok esetben a növekedés volatilitását okozhatja az egyoldalú gazdasági szerkezet. Ukrajna és Oroszország átlagos növekedési üteme a válság előtti 5-6 évben ugyancsak magas szinten alakult, amiben Oroszország esetében a növekvő nyersanyagárak, míg Ukrajnában a gazdaság viszonylagos stabilizálódása és a kedvező nemzetközi konjunkturális feltételek játszottak meghatározó szerepet, de jelentős szerkezeti átalakulásra egyik országban sem került sor. A nemzetközi válság sok tekintetben átalakította a térség országainak fejlettségi szintjét, de azon nem változtatott, hogy a többségükben továbbra is az exportorientált növekedés jelentheti a fenntartható típusú gazdaságfejlődési stratégia magvát.

² 15 ország alkotja ezt az ország-csoportot: Albánia, Bosznia és Hercegovina, Bulgária, Horvátország, Csehország, Észtország, Magyarország, Lettország, Litvánia, Macedónia, Montenegró, Lengyelország, Románia, Szerbia és Törökország.

A térség országainak mérete, nyitottsága, nemzetközi és európai beágyazottsága, nem utolsósorban pedig a társadalom érzelmileg megalapozott, de gazdaságilag messze nem minden esetben alátámasztott igényei alapján aligha van hosszú távon egyensúlyt nem rontó alternatívája az exportorientált gazdaságpolitikának. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy ne kellene fokozott figyelmet szentelni a belső piacnak, de ennek egyensúly-rontó és növekedéskorlátozó következményeivel is tisztában kell lenni. Ezért a megoldás nem a bezárkózás, hanem a nyitottság fenntartása és az exportorientált „modell” továbbfejlesztése a dinamikus piacok felé. Való igaz, ezek nagyrészt nem EU-piacok. Kiemelt figyelmet érdemelnek a feltörekvő országok (nemcsak a BRIC), a környező EU-tagállamok vagy jövődó tagok, de nem az EU rovására. Az azonban kétségtelen, hogy a dinamikát (de belátható időn belül nem a volumen) az unión kívüli (irekt és indirekt) kereskedelem hordozhatja a következő években.

Magyarországon a korábbi években a beruházáson, fogyasztáson és exportnövekedésen alapuló, hárompólusú növekedés szerkezete a strukturális reformok, a költségvetési kiigazítás és a válság hatására 2006-tól több lépésben átalakult, és egyre inkább csak az export bővülése húzta a gazdaságot. A makrogazdasági stabilizáció hatásai mellett a következő évekre vonatkozóan fontos figyelembe venni olyan közgazdasági összefüggéseket, amelyek Magyarország fejlődése szempontjából fontos befolyásoló tényezőt jelentenek. A magyar gazdaság közepesen fejlett. Módja van fejlett technika átvételére, ami jelenlegi fejlettségi szintjéhez képest évi átlagban, és viszonylag hosszabb ideig gyors termelékenység- és GDP növekedést tesz – elvileg – lehetővé. Az optimista várakozások az elérhető növekedési dinamikát illetően nagyrészt ezen alapulnak. De a tartósan gyors gazdasági növekedéshez számos egyéb feltétel megléte is szükséges.

- Meghatározó szerepe van annak, hogy országos szinten a megtakarítási ráta már most meglehetősen alacsony, s csak nagyon lassú emelkedésére lehet számítani, nem utolsósorban a háztartási szektor eladósodottsága következtében. Emiatt, tekintve a külső beruházási forrásoktól, a beruházási ráta nem igazán növelhető.
- Az országos szintű megtakarítási ráta csökkenését váltja ki az is, hogy az egészségügyre, az oktatásra, továbbá a kutatási szférára a nemzeti jövedelem nagyobb hányadát kell(ene) fordítani még akkor is, ha az oktatásban és az egészségügyben a szükséges reformokat maradéktalanul végrehatják. Ez mindenképpen mérsékli a megtakarítási rátát, akkor is, ha a többletráfordítást a háztartások viselik, és akkor is, ha a terhek jó részét az államháztartás vállalja magára.
- Bonyolítja az összes megtakarítás alakulását az is, hogy nálunk a makrogazdasági szintű megtakarítás nagyobb része a vállalati szektor megtakarítása. Ennek igen nagy hányada a külföldi tulajdonú vállalatok visszaforgatott profitja és újra befektetett amortizációja. A gond ezzel kapcsolatosan az, hogy a nagy külföldi monopóliumok döntően világ gazdasági méretekben kalkulálnak, ezért az összes belföldi forrásnak ehhez a részéhez nagyobb fokú bizonytalanság kapcsolódik.
- A külföldi megtakarítások bevonása is egyre problematikusabb, mivel ezen a téren a magyar gazdaság már abba a stádiumba jutott, hogy az importált tőkének a GDP-hez viszonyított nagy állománya következtében, a tőkeimport, mint jelentősebb nettó forrásnövelő tényező, hosszabb időszakban egyre kevésbé játszhat szerepet.

Összegezve: a beruházási források szűkülése miatt a bruttó beruházási ráta szükségképpen elmarad a kilencvenes években elért átlagos nagysága mögött, s a legjobb esetben is csak legfeljebb 23%-os lehet, hosszabb időszakban. Ez jelentősebb hatékonyságjavulás nélkül, a magyar gazdaság elmúlt 8-10 évben tapasztalt beruházási ráta-igényességével számolva maximum 3,6-3,7%-os átlagos növekedési ütemet valószínűsít. Ebben nincs benne az EU-források beáramlásához köthető növekedési hatás, amely azonban a legtöbb kalkuláció szerint átlagosan 0,2-0,4%-kal gyorsíthatja a gazdasági dinamikát.³

Melléklet

1. táblázat: GDP-arányos bruttó beruházások, megtakarítások a világ egyes térségeiben (%)

<i>Beruházások</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Világ	22,5	21,4	20,8	21,1	22,1	22,6	23,3	23,7	23,8	21,7	22,9
Fejlett országok	22,1	20,8	19,9	19,9	20,7	21,1	21,6	21,5	21,0	17,8	18,6
Euroövezet	22,0	21,0	20,0	20,1	20,4	20,8	21,7	22,2	22,0	18,9	19,2
Közép-Kelet-Európa	25,0	22,0	22,5	22,9	21,8	21,5	23,5	25,0	24,8	19,1	21,0
FÁK-országok	18,0	21,1	19,8	20,9	22,1	21,7	23,4	27,0	26,0	19,0	22,1
Fejlődő ázsiai országok	29,4	30,1	31,2	33,9	35,8	37,3	38,0	37,9	38,2	41,4	41,6
Közel-keleti és észak-afrikai országok	20,2	21,2	23,0	23,0	25,3	23,9	24,0	26,0	26,8	29,1	27,1
<i>Megtakarítások</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Világ	22,4	21,2	20,5	20,8	22,2	22,9	24,2	24,3	23,9	21,8	23,3
Fejlett országok	21,7	20,4	19,1	19,0	20,1	20,2	21,0	20,7	19,5	17,2	18,2
Euroövezet	21,4	21,3	20,8	20,7	21,6	21,3	22,1	22,6	21,3	19,1	19,7
Közép-Kelet-Európa	19,7	19,2	18,9	18,6	16,4	16,6	16,9	16,9	16,9	16,1	16,5
FÁK-országok	31,9	29,4	26,4	27,1	30,4	30,5	30,7	31,1	30,8	21,7	26,0
Fejlődő ázsiai országok	31,2	31,6	33,6	36,7	38,4	41,5	44,1	45,0	43,9	45,1	44,9
Közel-keleti és észak-afrikai országok	31,5	27,3	27,5	31,3	35,5	41,2	42,8	41,6	42,4	31,5	24,8
Forrás: IMF adatok alapján											

2. táblázat: Beruházások és megtakarítások egyenlege a világ egyes térségeiben

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Világ	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	0,1	(	0,9	0,6	0,1	-0,1	-0,4
Fejlett országok	-0,4	-0,4	-0,8	-0,9	-0,6	-0,9	-0,6	-0,8	-1,5	-0,6	-0,4
Euroövezet	-0,6	0,3	0,8	0,6	1,2	0,5	0,4	0,4	-0,7	-0,2	-0,5
Közép-Kelet-Európa	-5,3	-2,8	-3,6	-4,3	-5,4	-4,9	-6,6	-8,1	-7,9	-3,0	-4,5
FÁK-országok	13,9	8,3	6,6	6,2	8,3	8,8	7,3	4,1	4,8	2,7	3,9
Fejlődő ázsiai országok	1,8	1,5	2,4	2,8	2,6	4,2	6,1	7,1	5,7	3,7	3,3
Közel-keleti és észak-afrikai országok	11,3	6,1	4,5	8,3	10,2	17,3	18,8	15,6	15,6	2,4	-2,3
Forrás: IMF adatok alapján											

³ A beruházásokkal kapcsolatos részletes számításokkal kapcsolatos dilemmákra Erdős Tibor munkái adnak részletes rálátást.

3. táblázat: Beruházások a GDP %-ában

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU-27	20,6	20,2	19,6	19,4	19,5	19,9	20,6	21,2	21,0	18,9	18,4
Belgium	21,1	20,9	19,1	18,9	19,9	20,7	21,0	21,7	22,4	20,9	20,2
Bulgária	15,7	18,3	18,3	19,0	20,4	25,7	27,6	28,7	33,6	28,9	23,5
Csehország	28,0	28,4	27,5	26,8	25,9	25,8	25,7	27,0	26,8	24,8	24,4
Dánia	20,2	19,8	19,6	19,3	19,3	19,5	21,7	21,7	20,8	18,2	16,6
Németország	21,5	20,1	18,4	17,8	17,4	17,3	18,1	18,4	18,6	17,2	17,5
Észtország	25,7	26,4	29,7	31,6	30,9	32,1	36,0	35,5	29,7	21,5	18,8
Írország	23,1	22,3	21,5	22,4	24,3	26,6	27,1	25,5	21,9	15,7	11,5
Görögország	21,6	21,6	22,5	23,3	22,0	20,7	23,7	24,0	22,1	19,1	16,6
Spanyolország	25,8	26,0	26,3	27,2	28,0	29,4	30,6	30,7	28,7	24,0	22,5
Franciaország	19,5	18,9	18,2	18,3	18,7	19,3	20,0	20,9	21,3	19,7	19,3
Olaszország	20,3	20,3	20,9	20,4	20,5	20,7	21,1	21,2	20,8	19,1	19,5
Lettország	24,2	25,3	24,2	24,7	27,7	31,0	32,9	34,1	29,7	21,6	19,5
Litvánia	18,8	20,3	20,4	21,2	22,4	22,9	25,3	28,1	25,3	17,2	16,3
Magyarország	23,4	23,6	23,4	22,3	22,5	22,8	21,7	21,8	21,7	20,7	18,0
Hollandia	21,9	21,1	20,0	19,5	18,8	18,9	19,7	20,0	20,5	19,4	18,2
Ausztria	24,0	23,5	22,0	22,8	22,3	21,9	21,3	21,4	21,6	20,7	20,5
Lengyelország	23,7	20,7	18,7	18,2	18,1	18,2	19,7	21,6	22,3	21,2	19,9
Portugália	27,1	27,0	25,7	23,7	23,3	23,0	22,4	22,2	22,5	19,9	19,0
Románia	18,8	20,5	21,3	21,5	21,8	23,7	25,6	30,2	31,9	24,4	22,7
Szlovénia	26,1	25,0	23,3	24,1	25,0	25,4	26,5	27,8	28,8	23,4	21,6
Szlovákia	25,8	28,5	27,4	24,7	24,0	26,5	26,5	26,1	24,7	20,6	20,3
Finnország	20,0	20,2	18,7	18,9	19,3	20,1	20,0	21,3	21,4	19,6	18,8
Svédország	18,0	17,9	17,4	16,8	17,0	17,9	18,7	19,6	20,0	17,8	17,8
Egyesült Királyság	17,1	16,8	16,8	16,4	16,7	16,7	17,1	17,8	16,6	14,6	14,7

Forrás: Eurostat adatok alapján

Felhasznált irodalom

1. Barysch, Katinka (2009): New Europe and the Economic Crisis, Centre for European Reform, February <http://www.cerg.org.uk>
2. Berend T. Iván: Central and Eastern Europe in the World Economy: Past and Prospects. Development and Finance. 2011/1.
3. Erdős Tibor: Növekedési potenciál és a magyar gazdaság. Fejlesztés és Finanszírozás. 2004/3
4. Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
5. European Commission (2009): Five Years of an Enlarged EU – Economic Achievements and Challenges. European Economy 1/2009. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14078_en.pdf
6. Gál Péter – Moldicz Csaba – Novák Tamás: Régi – új” válaszok a világgazdasági válságra. Fejlesztés és Finanszírozás. 2009/1.
7. Gál Péter – Moldicz Csaba – Novák Tamás: Kilábalás? Felzárkózás? Modellváltás? A világgazdaság és a magyar gazdaság főbb folyamatai 2011-ben. Fejlesztés és finanszírozás. 2011/1
8. Gál Péter – Moldicz Csaba – Novák Tamás – Szabó Zsolt: Bizonytalan világgazdasági fejlődés, stabilizáció utáni magyar gazdaság. Fejlesztés és Finanszírozás. 2008/3.
9. Gál Péter – Moldicz Csaba – Novák Tamás – Szabó Zsolt: Monetáris és növekedési kérdőjelek. : Fejlesztés és Finanszírozás. 2008/1.
10. Vladimir Gligorov, Gábor Hunya, Josef Pöschl et al.: Differentiated Impact of the Global Crisis, Current Analyses and Forecasts No. 3, Economic Prospects for Central, East and Southeast Europe, WIIW, February 2009

SZÉL KATALIN¹

Külforgalmi struktúráváltozás a válság éveiben

Magyarországon²

Changes in the structure of the Hungarian foreign trade in the years of the crisis

The dynamic growth of international trade due to the crisis all but stopped in the last months of 2008. Since Hungary is a small, open economy, the deterioration in external demand strongly affected foreign trade. The Hungarian export structure is highly concentrated in three aspects. First, a quarter of the Hungarian exports go to only one country (Germany). Second, the 60 percent of exports is machinery and transport equipment more than half of which goes to Germany. Third, two third of the exports is carried out by multinational companies. Their production is export-oriented and import intensive. The risks of this triple dependence were clearly manifested in the crisis. Despite this - although the diversification of the foreign trade structure increased – the change of the commodity and geographical structure of the Hungarian foreign trade was only temporary. Major structural change takes place only in the long term.

A világgereszkedelem válságot megelőző dinamikus növekedése 2008 utolsó hónapjaiban gyakorlatilag leállt, a globális export 12,7, az import 13,2 százalékkal zsugorodott. Kis, nyitott gazdaság lévén a külső konjunktúra romlása Magyarország külforgalmára erőteljesen kihatott, a lanyhuló külső kereslet miatt meg tört a hazai export évek óta tartó erős dinamikája. A külkereskedelem volumene 2008 utolsó negyedében markáns csökkenésnek indult, 2009-ben a kivitel már 12,2, a behozatal 17 százalékkal csökkent. Tanulmányomban arra keresem a választ, hogy a külpiacok ilyen mértékű szűkülése gyakorolt-e hatást rövid távon a magyar gazdaság nyitottságára, a külkereskedelem áruszerkezetére, illetve földrajzi megoszlására.

1. A külkereskedelmi áruforgalom alakulása

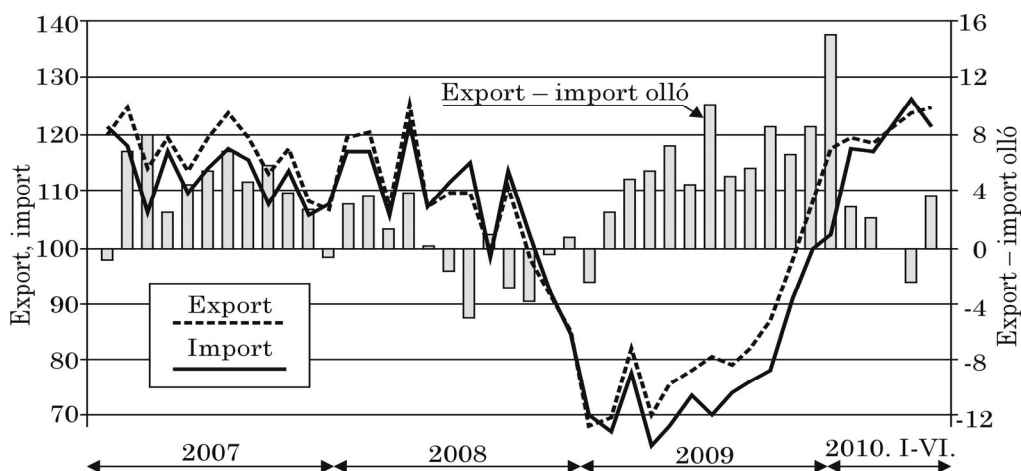
Magyarország relatíve szűk belső piaccal rendelkezik, ami az export növelésére ösztönző tényező. A kisméretű gazdaságok az erőteljes exportorientáltság miatt nagymértékben függnak az exporttermékek felvevőpiacaitól, sebezhetőbbek, érzékenyebbek a világ gazdasági változásokra. [6] A külső konjunktúra drasztikus visszaesése következtében a magyar külforgalom volumene 2008 utolsó negyedétől erőteljesen csökkent, majd 2009-ben az árukivitel volumene 12,7 százalékkal, a behozatalé 17,1 százalékkal szűkült.

A magyar kivitel importigénye jelentős, ezért a kivitel visszaesése az exportra termeléshez szükséges nyersanyag és alkatrész behozatal csökkenését automatikusan maga után vont. Az export visszaesési ütemét azonban számottevően meghaladta az importé, az export-import olló (az export javára) jelentősen kinyílt, a behozatal és kivitel ütemkülönbsége átlagosan 5,5 százalékpontot tett ki a 2009. év

¹ Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok Doktori Iskola, PhDhallgató.

² A tanulmány részben a [10] műhelytanulmány szerkezetére és megállapításaira épül.

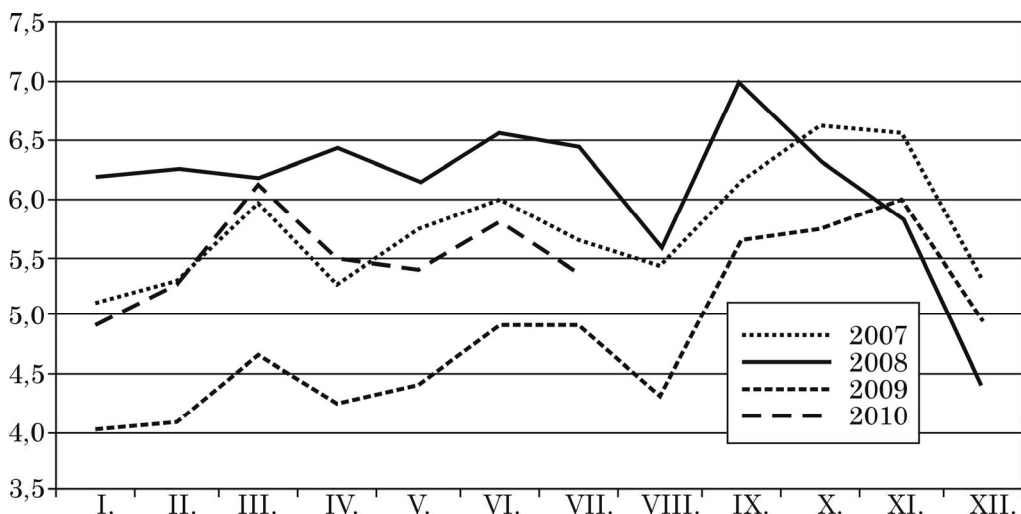
során. (1. ábra) Az import dinamikusabb visszaesését a belső kereslet nagyarányú szűkülése okozta. A válság következményeként kevesebb hitel áramlott a gazdaságba, csökkent a hitelből finanszírozott fogyasztás, elmaradtak a vállalati beruházások és készletpótlások, valamint az egyenlegjavító intézkedések hatására az állami költségek is mérséklődtek. A válsághoz való erőteljes gazdasági alkalmazkodás pozitívumaként értékelhető, hogy a külkereskedelmi mérlegben óriási többlet (3,7 milliárd euró) halmozódott fel, ami számottevően javítja a fizetési mérleg egyenlegét. Az egyenleg javulásához a cserearány-változás is hozzájárult. Az élelmiszerek, nyersanyagok és energiahordozók cserearánya romlott ugyan, de a külforgalom szempontjából legnagyobb súlyt képviselő gépek és szállítóeszközök, valamint feldolgozott termékek cserearány-javulása ellensúlyozta azokat. A magyar gazdaság szempontjából pozitív fejlemény volt, hogy a behozatalban számottevő nyersanyagok és energiahordozók importárai csökkentek. (A forint az euróval szemben 12, a dollárral szemben 18 százalékkal gyengült.)



1. ábra

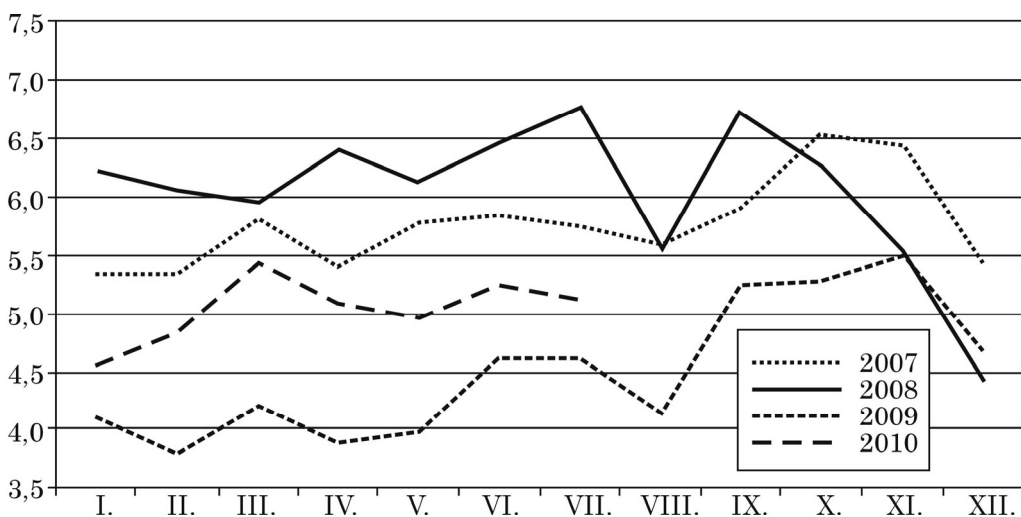
A külkereskedelmi termékforgalom havonkénti alakulása euróban
(az előző év azonos időszaka = 100) [11]

A külkereskedelmi termékforgalom visszaesése 2009 májusa óta fokozatosan mérséklődött, aminek dinamikáját az év utolsó negyedében jelentősen befolyásolta az egyre alacsonyabb bázis. Ennek eredményeként novemberre az előző év azonos időszakához viszonyítva az export és az import volumene egyaránt növekedésnek indult. A külső konjunktúra javulásának hatására 2010 első félévében folytatódott a külkereskedelmi termékforgalom élénkülése, a behozatal euróban számított értéke 17,4 százalékkal, a kivitelé 21 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbi szintet. Az exportcélú termelésbővülés, valamint a kimerült készletek feltöltése maga után vonta az import dinamikájának ugrásszerű emelkedését. Bár az export-import olló számottevően szűkült, a kivitel és a behozatal értéke közötti különbség így is tekintélyes maradt. Az első félévi többlet 2,86 milliárd eurót tett ki, 80 százalékkal lett magasabb, mint az egy évvel korábbi érték.



2. ábra

Exportforgalom 2007. évi összehasonlító áron (Mrd EUR, [11], saját számítás)



3. ábra

Importforgalom 2007. évi összehasonlító áron (Mrd EUR, [11], saját számítás)

Árnyaltabb képet kaphatunk az export és import „valódi” növekményéről, ha a 2010 első félévi forgalmat 2007. évi összehasonlító áron vizsgáljuk (2. és 3. ábra). Ebben az összevetésben az export euróban számított értéke 2010 első félévében már kissé meghaladta a 2007 első félévét, a válság előtti (2008. első félévi) szinttől azonban átlagosan 6 százalékkal maradt el. Az import hátránya jelentősebb volt körülbelül 13 százalékkal.

2. Külkereskedelmi nyitottság

A magyar külkereskedelem részesedése a világkereskedelemből 0,7 százalékot tesz ki, ami az újonnan csatlakozott tagországok között (a cseh 0,9 százalékot követően) a második legmagasabb aránynak minősül. Magyarország kis, nyitott gazdaságnak számít, ennél fogva hazánkban a külkereskedelem bruttó hazai termékhez viszonyított aránya magas. Nyitott gazdaságnak rendszerint azokat az országokat nevezik, amelyekben a külkereskedelem GDP-hez viszonyított aránya több mint 50 százalék. [6] A szakirodalom számos mutatót használ a nyitottság mérésére. A leginkább elterjedt eredményalapú mutató a nemzeti számla adatok alapján számított export/GDP arány³.

A klasszikus nyitottsági ráta alapján Magyarország külkereskedelmi nyitottsága a válságot megelőző évben 80 százalékot tett ki, ami 2007-ben nem minősült kiugró értéknek, hiszen hazánkon kívül még öt másik tagállam nyitottsága haladta meg ezt a szintet. (1. táblázat) A válság éveiben az EU szinte összes tagországában csökkent az export koefficiens⁴, Magyarországon azonban az átlagosnál kisebb mértékben esett vissza, így 2009-ben hazánk az unió második legnyitottabb gazdaságává lépett elő. 2010 első felében a globális keresletélénkítő lépések hatására beindult a világkereskedelem, ami az EU konjunktúrájára is hatást gyakorolt. A növekedés húzóerejévé az árukivitel, vagyis az exportra termelő vállalatok teljesítménye, és az ehhez szükséges készletfeltöltés vált. A lanyha belső kereslet és a beruházások visszaesése miatt azonban az uniós GDP növekedése csak szerény mértékben indulhatott meg. Mindebből az következik, hogy 2010 első félévében csaknem minden EU tagállamban emelkedett az export GDP-hez viszonyított aránya⁵.

1. táblázat

*A termék- és szolgáltatásexport GDP-hez viszonyított aránya
néhány EU tagországban (% [12], saját számítás)*

	2006	2007	2008	2009	2010. I. félév
EU27	39,6	40,1	41,3	36,5	39,3
Németország	45,4	46,9	47,5	40,8	44,6
Spanyolország	26,3	26,9	26,5	23,4	25,6
Franciaország	26,7	26,5	26,7	23,0	24,7
Olaszország	27,7	29,0	28,9	24,0	25,8
Nagy-Britannia	28,5	26,6	29,3	27,7	28,6

³ Az alábbi elemzésekben Luxemburgot mérete és torzító adatai miatt nem veszem figyelembe.

⁴ Az export koefficiens csökkenése abból adódik, hogy a külkereskedelmi visszaesés mértéke meghaladta a gazdasági teljesítmény csökkenését.

⁵ Cipruson és Finnországon kissé csökkent az export koefficiens.

1. táblázat (folytatása)
A termék- és szolgáltatásexport GDP-hez viszonyított aránya
néhány EU tagországban (% , [12], saját számítás)

	2006	2007	2008	2009	2010. I. félév
Írország	79,3	80,5	83,4	90,7	99,0
Ausztria	56,8	59,3	59,2	50,5	53,5
Szlovákia	84,4	86,7	83,0	70,1	77,0
Csehország	76,4	80,1	77,1	69,1	74,4
Lengyelország	40,4	40,8	39,9	39,5	40,4
Magyarország	77,3	80,8	81,6	77,4	83,1
Románia	32,3	29,3	30,4	31,2	33,8

A fenti export/GDP mutató nem veszi figyelembe a szolgáltatások miatt fellépő torzító hatást. A fejlettebb gazdaságokban a szolgáltatási szektor aránya jelentősebb, a szolgáltatások ára magasabb, a kisebb súllyal szereplő feldolgozóipari termékek előállítása hatékonyabb [4]. E hatások kiküszöbölésére érdemes a reálnytottság [1] mutatóját alkalmazni, ahol a számlálóban a folyóáron számított árukereskedelmet, a nevezőben pedig a vásárlóerő-paritáson mért GDP-t szerepeltetik. Az eredményeket a 2. táblázat tartalmazza, amihez az Eurostaton vásárlóerő-egységben (PPS)⁶ elérhető GDP adatokat és euróban kifejezett külkereskedelmi adatokat használtam fel.

2. táblázat
A reálnytottság alakulása az Európai Unió országaiban*
(%, [12], saját számítás)

	2006	2007	2008	2009
EU27	31,7	32,0	32,9	28,1
Németország	35,5	36,5	37,8	33,2
Spanyolország	19,8	20,0	20,4	16,1
Franciaország	25,4	25,2	26,1	22,9
Olaszország	23,6	24,1	24,6	20,3

⁶ A vásárlóerő-paritás megmutatja, hogy meghatározott áru-, illetve szolgáltatáskörre (vagy épp a GDP-re) nézve valamely ország pénzének hány egysége rendelkezik ugyanakkora vásárlóerővel, mint a referencia valuta egysége. A referencia valuta lehet egy ország pénze (az OECD, az IMF és a Világbank a dollárt használja viszonyítási pontnak), de erre a célra egy képzetes pénznem is megfelel: az Eurostat a PPS-t (Purchasing Power Standardot) vezette be mértékegységként. 1 PPS vásárlóereje azonos 1 euróval az EU egészének szintjén. Másként kifejezve: az EU27 árszínvonala PPS-ben és euróban kifejezve megegyezik. [9]

2. táblázat (folytatás)
A reálnyitottság alakulása az Európai Unió országaiban*
(%, [12], saját számítás)

	2006	2007	2008	2009
Írország	49,3	46,7	47,8	47,4
Ausztria	44,6	46,7	47,9	41,8
Szlovákia	42,8	47,8	50,4	43,6
Csehország	40,1	42,6	46,7	39,3
Lengyelország	20,2	21,6	23,9	18,4
Magyarország	40,6	44,6	45,3	39,0
Románia	17,0	18,1	17,5	14,8
Nagy-Britannia	24,2	21,8	20,8	17,7

* *Reálnyitottság* = $[(\text{árúexport} + \text{árúimport}) / 2] / \text{GDP (PPS-ben)}$

A reálnyitottságot kifejező mutató alkalmazásával valamivel árnyaltabb kép rajzolódik ki előttünk. Habár a nyitottság 2009-ben e mutató alapján is érezhetően csökkent, a relatív pozíciók nem változtak. Hazánk a válságot megelőzően és a válság éveiben egyaránt a 9-10. helyet foglalta el a tagországok között. Vásárlóerő egységben kifejezett GDP csak éves viszonylatban áll rendelkezésre, ezért nincs elérhető információ arról, hogy a mutató hogyan alakult 2010 első félévében.

3. A külkereskedelem áruszerkezetének változása

3.1. A kivitel szerkezete

A magyar külgazdasági árustruktúra az ezredfordulóra nagyjából elérte a ma is aktuális arányait. [7] A kivitel és a behozatal egyaránt erősen a gépek és szállítóeszközök kereskedelmére koncentrált, amit a feldolgozóipari termékek részaránya követ. A két áruőcsoport a teljes kivitel közel 90 százalékát teszi ki. (Előbbi körülbelül 60, utóbbi csaknem 30 százalékos súlyt képvisel.) Ebben lényeges szerepet játszik, hogy a rendszerváltást követően erősen exportorientált, de legfőképp import alkatrészeket és alapanyagokat felhasználó multinacionális iparvállalatok létesítettek gyáregységeket Magyarországon. Ezek az import-igényes külföldi nagyvállalatok bonyolítják le az exportforgalom kétharmadát. [8]

A válság 2009-ben minden áruőcsoport kivitelének volumenét jelentősen csökkentette, az értékbeli változások a forint leértékelődése és a kiviteli árak változásai nyomán viszont még ennél is számottevőbbek voltak. (3. táblázat)

3. táblázat
Az export volumenének, értékének és összetételének változása ([11], saját számítás)

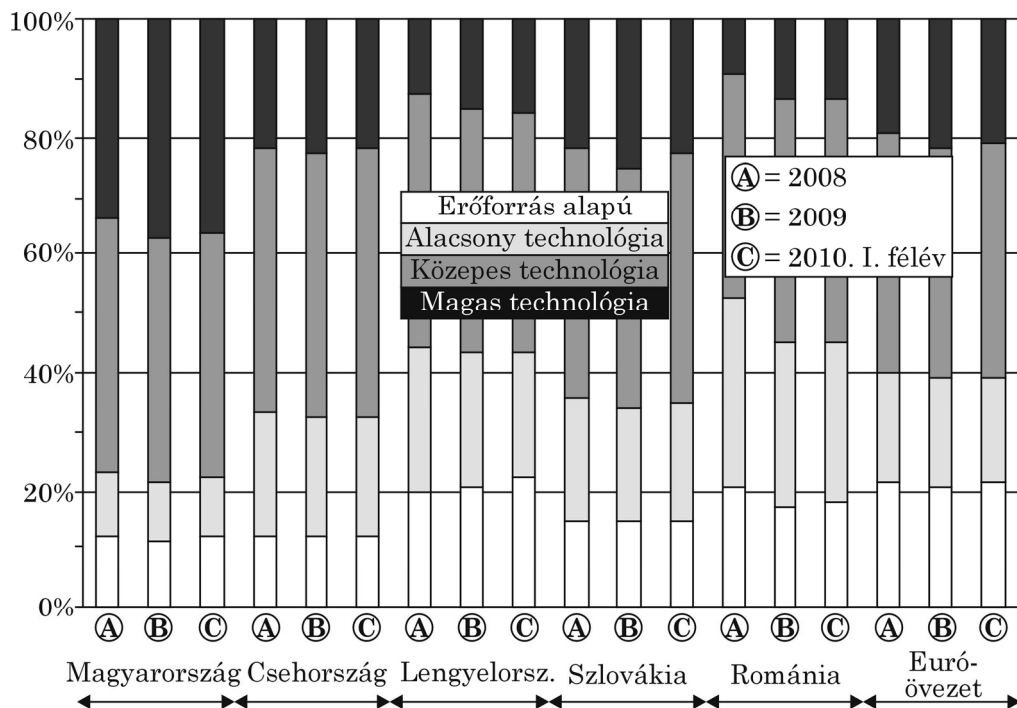
	Volumenindex			Értékindex (EUR)			Részarány az összes exportban (%)		
	Változás az előző év azonos időszakához képest (%)								
	2008	2009	2010. I. félév	2008	2009	2010. I. félév	2008	2009	2010. I. félév
Összesen	4,2	-12,7	18,1	6,3	-19,4	21,0	100,0	100,0	100,0
I. Élelmiszerek, italok, dohány	2,7	-1,0	3,6	13,7	-13,0	2,6	6,7	7,2	6,5
Élelmiszer és élő állat	2,3	-0,2	3,5	13,5	-12,6	2,1	6,4	6,9	6,2
Ital és dohány	9,6	-16,8	9,3	17,3	-20,0	13,4	0,3	0,3	0,3
II. Nyersanyagok	9,1	-2,5	12,4	31,4	-24,6	22,0	2,4	2,2	2,3
Nem étkezési célú nyersanyag	10,1	-4,6	13,3	27,6	-26,0	25,8	2,1	1,9	2,0
Állati és növényi olaj, zsír és viasz	2,4	11,0	6,6	64,7	-15,5	-0,4	0,3	0,3	0,3
III. Energiahordozók	9,3	-26,1	27,2	37,3	-44,6	50,4	3,7	2,6	3,0
IV. Feldolgozott termékek	4,6	-7,8	13,2	6,6	-16,3	19,1	26,6	27,6	27,5
Vegyí áru és hasonló termék	9,6	-0,4	11,4	11,4	-12,4	22,8	8,5	9,3	9,5
Feldolgozott termék	3,0	-14,2	17,2	7,8	-23,5	21,4	10,1	9,6	9,6
Különféle feldolgozott termék	0,9	-7,9	11,5	0,0	-11,7	13,5	7,7	8,5	8,2
V. Gépek és szállítóeszközök	3,6	-15,8	22,2	3,3	-19,7	23,0	60,6	60,4	60,6

Összességében a válság a nem tartós (napi) fogyasztási cikkek forgalmát csökkentette legkevésbé, a visszaesésben (részarányuknál fogva) a gépek és szállítóeszközök, valamint a feldolgozott termékek játszották a legnagyobb szerepet. Amennyiben az áruösszetétel adatai mögé tekintünk, számottevő különbségeket tapasztalhatunk az egyes árutípusok kiviteli forgalmának változásában. Az élelmiszerek csoportján belül az állati termékek exportjának csökkenése összességében jóval kisebb volt, mint a nagy súllyal szereplő gabonaféléké és zöldségeké. A gépek és szállítóeszközök főcsoporton belül a legnagyobb részarányal rendelkező híradástechnikai, hangrögzítő és -lejátszó készülék export mérséklődése mindössze 6 százalékot tett ki, ami főként abból adódott, hogy a második negyedévben megkezdődött a 2010. évi nagyszabású sporteseményekhez köthető televíziókészülék-megrendelések leszállítása. Ezzel szemben a közúti járművek kivitelének zuhanása (-34,5%) lesújtó volt, ami maga után vonta a villamos gép, készülék és műszer export (-17%) csökkenését is. A feldolgozott termékek körében is jellemző volt a tartós cikkek (főként járművek) gyártásával kapcsolatos tételek (gumigyártmányok; műanyag-alapanyag; vas és acél; szakmai, tudományos ellenőrző műszerek) visszaesése. Ezeken felül azoknak a termékeknek az exportpiaca szűkült, amiknek a fogyasztása valamelyest halasztható (pl. bútorok, ruházati cikkek). A rugalmatlan kereslettel rendelkező gyógyszerek kiviteli forgalma szerény mértékben (1%) meg is haladta az előző évit.

A 2009. évi árústruktúrában a kisebb-nagyobb visszaesések arányeltolódást okoztak. Az exportforgalom számottevő visszaesése ellenére a gépek és szállítóeszközök kiviteli részaránya mindössze 0,2 százalékponttal csökkent. Jelentősen visszaesett azonban az (egyébként csekély kiviteli részarányú) energiahordozók exportjának aránya, ami egyrészt a kivitel volumenének 26 százalékos visszaesésével, másrészt a kőolaj világpiaci árának 38 százalékos csökkenésével magyarázható. A feldolgozott termékek részarány-növekedése hasonló mértékű volt, mint az energiahordozók visszaszorulása, ami döntő részben annak a következménye, hogy a gyógyszerkivitel az előző évi szinten tudott maradni. Az élelmiszerek körében a húskészítmények térnyerése volt domináns.

Az euróövezeti (főként német) konjunktúra lassú beindulása a magyar exportra is pozitívan hatott. 2010 első félévében a kivitel volumene 18 százalékkal emelkedett az előző évi alacsony bázishoz képest. A gépek és szállítóeszközök exportvolumene 22 százalékkal nőtt, ezen belül a legmarkánsabb árucsoportok mindegyikének kiviteli értéke számottevően bővült: a híradástechnikai, hangrögzítő és -lejátszó készülékeké 25, a villamos gépek, készülékek, műszereké 35, a közúti járműveké 22 százalékkal. Az energiahordozók kiviteli volumene 27 százalékkal, exportárai 11 százalékkal nőttek, ezért az áruösszetétel teljes kivitelben belüli aránya is emelkedett. A feldolgozott termékek export többletét a híradástechnikai cikkek gyártásához köthető műanyag alapanyagok, a járműipar számára készült gumigyártmányok kivitele, valamint a gyógyszerek, fémek és papíráru határozták meg. A nyersanyagkivitel elsősorban a járműipar lendülete mozgatta, a gumi- és fémexport ugrásszerűen megnőtt az előző évi rendkívül alacsony bázishoz képest. Az élelmiszerek körében az első félévben folytatódott a gabonafélék exportjának visszaesése, amit a húskészítmények, a gyümölcsök és zöldségek, valamint a tejtermék és tojás kiviteli többlete kompenzált.

2008-ban Magyarországon az áruexport egyharmadát high-tech termékek tették ki, a közepes technológiagényű termékeké 44 százalék volt. A magyar kivitelben a magas technológia igényű termékek szerepe régiós összehasonlításban is kiemelkedő (4. ábra) ami szoros összefüggésben áll a multinacionális vállaltok hazai tevékenységével. [3] A válság éveiben az export technológiai jellegű arányváltozása leginkább e két kategória között ment végbe: a high-tech termékek részaránya a közepes technológia igényűek rovására növekedett. A magas technológia igényű termékek körébe tartoznak a kiemelkedő exportteljesítményt nyújtó gyógyszerek és a híradástechnikai termékek, míg a közepes technológia kategóriája foglalja magába a számottevő visszaesést elszenvedő műanyag termékeket, közúti járműveket, egyes ipari gépeket és fémtermékeket.



4. ábra

Az áruexport technológiabontása a régióban (%) [12]

(Saját számítás az ENSZ Industrial Development Report 2009 besorolása szerint.)

Az ENSZ módszertana szerinti technológiabontásban a magyar high-tech exportot alapvetően öt termékcsoporthatározza meg. A 4. táblázatban szereplő kategóriák a magas technológiájú termékexport körülbelül 90 százalékát lefedik. Ebből a legnagyobb tételt jelentő híradástechnikai termékexport 80 százalékát mobiltelefonok teszik ki.

4. táblázat
*Meghatározó termékcsoportok a high-tech exportban [12]**

	Részarány a teljes high-tech exportban (%)			Változás az előző évhez (előző év azonos időszakához) képest (%)	
	2008	2009	2010. I. félév	2009	2010. I. félév
Gyógyszer és gyógyászati termék	10,2	11,1	11,3	0,0	16,7
Irodagép és gépi adatfeldolgozó	15,8	12,1	11,7	-29,2	4,7
Televízió készülék	14,0	18,9	18,5	24,5	42,6
Híradástechnikai berendezés	38,5	38,0	36,1	-8,7	15,1
Villamos gép, készülék, kivéve áramkörök, elosztók és háztartási berendezések	11,5	11,2	12,4	-10,5	32,3

* Saját számítás az ENSZ Industrial Development Report 2009 besorolása szerint.

2009 második felében számottevően megélenkült a televízió készülékek és mobiltelefonok kivitele. A keresletet a következő évi nemzetközi sportesemények miatti keresletnövekedés generálta. Az exportnövekmény (különös tekintettel a televíziókra) 2010 első félévében is erőteljes maradt. Az irodatechnikai termékek kivitele csaknem 30 százalékkal esett vissza, a high-tech exportban a részarányuk közel 4 százalékkal szűkült. A villamos készülékek csoportján belül a legnagyobb arányban autógyártáshoz szükséges elektromos alkatrészek, berendezések szerepelnek (pl. fényszórók, kijelzők, gyújtógyertyák, riasztó berendezések). Ezeknek a termékeknek a kivitele 2009-ben 16 százalékkal esett vissza, majd 2010 első félévében már 27 százalékkal bővült.

3.2. A behozatal szerkezete

Az import struktúrája hasonló az exportéhoz, ám a gépimport aránya kisebb (50%), az energia behozatalé pedig magasabb (11%). Az import földrajzi és termékstruktúra szempontjából is igen koncentrált. A behozatal fele gépipari termék, aminek jelentős hányada olyan részegységekből áll, amelyek további feldolgozásra, majd exportra kerülnek. A feldolgozott termékek kétharmada, a gépipari termékek több mint fele az euróövezetből (főként Németországból) származik. Az energiahordozók 70 százaléka az EU-n kívüli országokból, elsősorban Oroszországból érkezik.

5. táblázat
Az import volumenének, értékének és összetételének változása ([11], saját számítás)

	Volumenindex			Értékindex (EUR)			Részarány az összes exportban (%)		
	Változás az előző év azonos időszakához képest (%)								
	2008	2009	2010. I. félév	2008	2009	2010. I. félév	2008	2009	2010. I. félév
Összesen	4,3	-17,1	14,8	6,6	-24,8	17,4	100,0	100,0	100,0
<i>I. Élelmiszerek, italok, dohány</i>	8,5	-7,4	-1,4	18,6	-11,0	-0,2	4,6	5,5	4,8
Élelmiszer és élő állat	8,8	-7,2	2,4	19,7	-11,6	3,6	4,1	4,8	4,4
Ital és dohány	6,1	-9,2	-31,5	10,5	-6,3	-29,8	0,5	0,7	0,4
<i>II. Nyersanyagok</i>	10,4	-24,5	31,5	21,9	-37,0	52,4	1,9	1,6	2,0
Nem étkezési célú nyersanyag	7,4	-26,7	32,4	17,2	-38,4	55,2	1,7	1,4	1,7
Állati és növényi olaj, zsír és viasz	43,3	-6,3	28,1	77,7	-26,1	36,0	0,2	0,2	0,3
<i>III. Energiahordozók</i>	8,6	-18,9	21,7	42,0	-35,5	27,8	12,7	10,9	10,8
<i>IV. Feldolgozott termékek</i>	3,8	-15,1	10,4	5,0	-23,2	14,2	31,6	32,3	32,2
Vegyí áru és hasonló termék	11,9	-6,7	10,5	13,9	-17,2	16,2	9,9	11,0	11,3
Feldolgozott termék	-0,4	-22,4	16,5	1,1	-30,2	19,8	14,3	13,3	13,6
Különféle feldolgozott termék	1,5	-14,2	1,3	1,3	-19,1	3,4	7,0	7,5	6,8
<i>V. Gépek és szállítóeszközök</i>	3,2	-18,6	17,9	-0,3	-23,9	18,5	49,1	49,7	50,1

A hazai export magas importigényessége, a gyártáshoz szükséges készletek kimerítése (nyersanyag és alkatrész import látványos zuhanása), és a belső fogyasztás visszaesése lényegesen (17%-kal) csökkentette a 2009. évi behozatal volumenét. Az importot tehát nemcsak a külpiacon szűküléséből adódó termeléseszköcsökkenés, hanem a belső kereslet elapadása is visszafogta.

Ahogy az export esetében is tapasztalható volt, az importban is a legnagyobb visszaesést azok a termékek szenvedték el, amik a járműiparhoz kapcsolódnak, vagy amiknek a fogyasztása halasztható. (5. táblázat) Az élelmiszerek behozatala számottevően csökkent azokban a termékkörökben, ahol az exportban is visszaesést láttunk (tejtermék, tojás, gabonafélék, gyümölcs, zöldség). Ezeknél a termékeknél előfordulhatott, hogy a belföldi fogyasztók inkább a hazai termékeket részsítették előnyben. Ez azért is valószínűsíthető, mert az élelmiszerek behozatala 6 százalékkal megrágult, a kiviteli árak ugyanakkor csökkentek, tehát érdemes volt az élelmiszereket belföldön értékesíteni. Az energiahordozók 2008-ban jelentős dráguláson, majd 2009-ben árkorrekción estek át. 2009-ben az energia behozatal volumene is jelentősen mérséklődött, ezért az összimportból 1,8 százalékponttal kevesebbet hasított ki, mint egy évvel korábban.

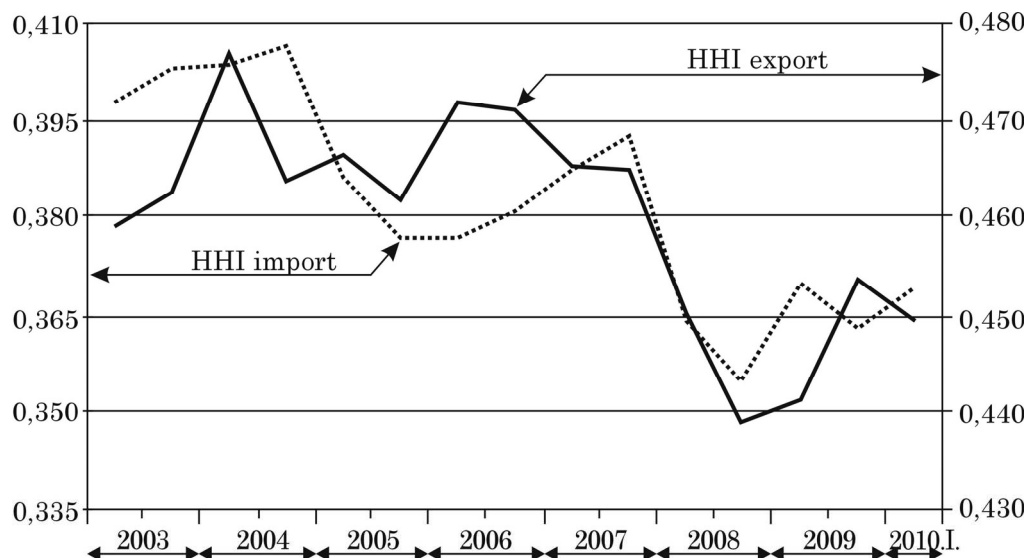
Az exportra termelő nagyvállalatok magas importigénye miatt 2010 első félévében a kivitel növekedése automatikusan magával húzta a behozatal bővülését is, ráadásul a válság hatására kimerülő készleteket a vállalatok elkezdtek feltölteni. A nyersanyag-behozatal növekedési üteme jóval meghaladta a kivitelét. Míg 2009 első félévében a nyersanyagok importja 40 százalékkal elmaradt az előző év azonos időszakától, addig 2010 első negyedében az alacsony bázishoz képest 38, a második negyedévben 65 százalékos növekményt mértek. Leginkább a gumi, papír és fém előállításához szükséges alapanyagok iránt nőtt a kereslet. A feldolgozott termékek körében a híradástechnikai termékek gyártásához nélkülözhetetlen műanyag termékek, a fémek, valamint az autógyártáshoz köthető szakmai, tudományos és ellenőrző műszerek, illetve a gyógyszerek behozatala emelkedett. A gépek és szállítóeszközök körében a híradástechnikai termékek behozatalának növekménye meghaladta a kivitelét, minden más alcsoportban az export növekedése felülmúlta az importét.

3.3. A külkereskedelmi áruszerkezet diverzifikáltsága

A súlypontok eltolódását az egyes árucsoportok külforgalmi részarányainak vizsgálata nehezen képes megragadni, a változások „felnagyításához” ezért a kivitel és a behozatal áruösszetételére számított HERFINDAHL-HIRSCHMAN indexeit (HHI)⁷ alkalmaztam. (5. ábra)

A külforgalom áruszerkezetének koncentrációja viszonylag magas, 0,45 körüli értéket tesz ki. A kivitel koncentrációja erősebb a behozatalénál, 2007-hez képest pedig mind az import, mind az export áruszerkezete diverzifikálódott. Az árubehozatal koncentrációja évek óta csökken, a kivitelé pedig különösen 2008 második és 2009 első felében mérséklődött jelentősebben. A 2008. évi erősödő diverzifikáció részben – a már korábban is említett – megugró energiaáraknak tudható be, azonban a 2009-ben mért HHI értékek így is alatta maradnak a válság előtti szintnek.

⁷ A HHI-t a részesedések négyzetösszegeként kapjuk meg, értéke 0 és 1 közé esik. A mutató a piaci koncentráció mérésére alkalmas, a hatványra emelésnek köszönhetően képes a változásokat „felnagyítani”. Minél közelebb van a HHI értéke a nullához, annál nagyobb a diverzifikáció foka, minél inkább 1-hez közelít, annál erősebb a koncentráció.



5. ábra
*A kivitel és a behozatal árufőcsoportok szerinti féléves HHI-indexei
([11], saját számítás)*

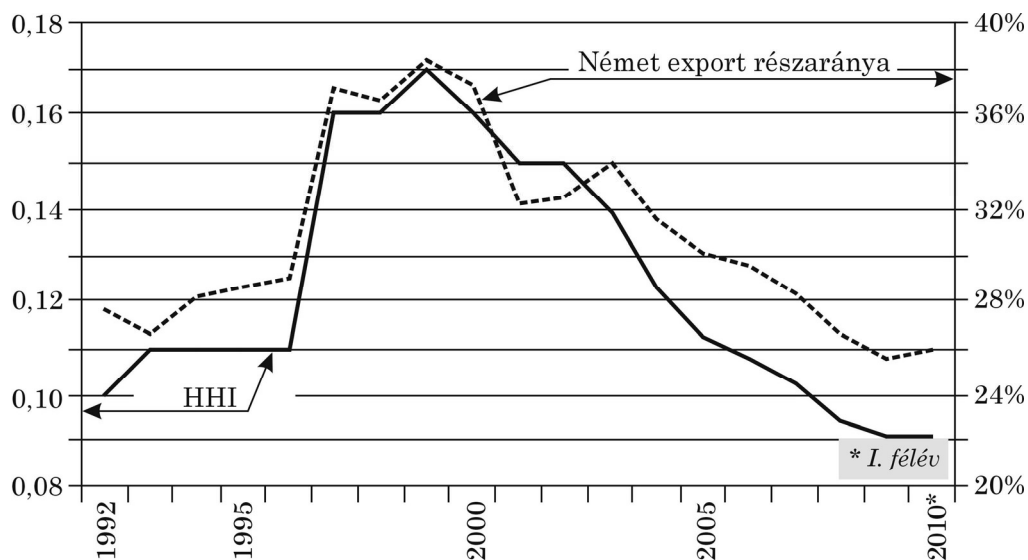
4. A külkereskedelem földrajzi relációs szerkezete

A külkereskedelem gravitációs modelljeinek egyik alaptétele, hogy két ország egymás közötti kereskedelmének volumene fordítottan arányos a két ország egymástól mért távolságával. [4] A régió orientáltság kiemelkedő szerepe Magyarország esetén a gyakorlatban is igazolódik, a külkereskedelem csaknem 90 százalékát közvetlen szomszédjainkkal és azok szomszédos országaival bonyolítjuk le. [6] Magyarország az áruexport 60 százalékát az euróövezettel bonyolítja, aminek több mint felét a németországi piac fogadja. (6. táblázat) Az elmúlt években azonban az export egyre nagyobb része áramlik az új tagországokba, és az unión kívüli partnerországok jelentősége is emelkedett. A kelet-közép-európai régióban a magyar exportban figyelhető meg a legnagyobb mértékű reorientáció. [7] Az EU régi tagországaival bonyolított exportforgalom az EU csatlakozásunk évében (2004-ben) a teljes kivitel 70 százalékát tette ki, ami napjainkra 60 százalék alá zsugorodott. Az újonnan csatlakozott 10+2 tagország részesedése 12 százalékról csaknem 20 százalékra emelkedett.

6. táblázat
A kivitel országcsoportok szerinti megoszlása (% [11], saját számítás)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010. I. félév
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Új tagállamok (EU 10+2)	12,4	15,3	17,8	19,3	20,9	19,7	19,4
Régi tagországok (EU 15)	70,8	65,5	61,3	59,8	57,5	59,2	58,8
EU-n kívüli európai országok	8,2	9,5	10,6	11,6	12,5	11,5	11,2
Nem európai országok	8,7	9,7	10,3	9,3	9,2	9,7	10,6

A külkereskedelem földrajzi szerkezetének diverzifikáltsága jóval erőteljesebb, mint az áruszerkezetéé. A földrajzi relációjú⁸ HERFINDAHL-HIRSCHMAN indexek azt mutatják, hogy mind a kivitel, mind a behozatal az ezredforduló óta folyamatosan diverzifikálódik. (6. ábra)



6. ábra

A földrajzi relációjú export HHI és Németország kiviteli részesedésének alakulása a teljes export arányában ([11], [14], saját számítás)

⁸ A földrajzi relációjú HHI kiszámításánál nemcsak országcsoportokat, hanem az összes Magyarországgal külkereskedelmi kapcsolatban álló országot figyelembe vettem.

A kiviteli HHI a német export részesedés változását követi. A koncentrátság foka 1999-ben érte el a tetőpontját, azóta – a német exportrészesedés mérséklődésével párhuzamosan – fokozatosan csökken. A korábbi évek gyakorlatával ellentétben a diverzifikáció erősödését 2009-ben nem az új tagországok és az EU-hoz nem tartozó európai országok szerepének felértékelődése okozta, hanem az euróövezeten belüli súlypontok ideiglenes eltolódása. A német gazdaság növekedése 2010 első félévében megemelte a Németországba irányuló export részarányát a teljes exporton belül, ezért a földrajzi diverzifikáció is kissé gyengült.

7. táblázat

A magyar kivitel országcsoportok szerint ([11], saját számítás)

	Összes export	Új tag-országok	EU-15	EU-n kívüli európai országok	Nem európai országok
Változás az előző év azonos időszakához képest (%)					
2008. I. félév	14,4	23,7	7,8	29,9	21,2
2008. II. félév	-1,1	7,3	-3,2	2,1	-10,6
2009. I. félév	-26,3	-28,6	-23,6	-34,4	-27,1
2009. II. félév	-12,0	-18,9	-10,0	-17,0	-0,4
2010. I. félév	21,0	21,1	18,5	23,4	33,5
Az export földrajzi megoszlása (%)					
2008. I. félév	100	20,0	57,9	12,4	9,7
2008. II. félév	100	21,8	57,1	12,6	8,6
2009. I. félév	100	19,4	60,0	11,0	9,6
2009. II. félév	100	20,0	58,4	11,9	9,7
2010. I. félév	100	19,4	58,8	11,2	10,6

2009-ben a régi tagországokba irányuló az exportforgalom kisebb visszaesést szenvedett el, mint más országcsoportok esetén, ezért a régi tagországok részaránya némileg emelkedett ugyan, de legfontosabb felvevőpiacunk, Németország importkereslete a Magyarországról származó termékek iránt átlagon felüli mértékben csökkent. Legfőbb piacaink közül a spanyol, brit, francia és holland reláció kapott nagyobb teret az összkivitelből a német rovására. Növekedett a Kínába exportált áruk értéke és ezzel együtt a nem európai országokba irányuló kivitel részaránya is. A statisztikában kimutatott értéknél közvetve jóval több termék végső állomása ázsiai ország. Az Ázsiába irányuló export egyik közkedvelt „csatornája” Hollandia, emiatt lehetséges, hogy 2009-ben 4 százalékkal tudott bővülni a Hollandiába irányuló magyar export értéke.

2010 első félévében a legfőbb export piacaink 20 százalék körüli ütemben bővültek az előző év azonos időszakához képest. Magyarország számára a Németországba irányuló kivitel 20 százalékos bővülése volt a leginkább fajsúlyos, de megélénkült az exportforgalom a visegrádi országokkal, Romániával és Ukrajnával is. A Kínába irányuló export 52 százalékkal nőtt 2009 első félévéhez képest.

A 2009. évben a legnagyobb mértékben az EU-n kívüli európai országokból érkező behozatal értéke esett vissza. (8. táblázat) Az Oroszországból származó import mintegy 40 százalékkal csökkent, mivel az onnan származó energia behozatal volumene és egységára egyaránt számottevően mérséklődött.

8. táblázat

A magyar behozatal országcsoportok szerint ([11], saját számítás)

	Összes export	Új tag-országok	EU-15	EU-n kívüli európai országok	Nem európai országok
Változás az előző év azonos időszakához képest (%)					
2008. I. félév	12,9	15,5	7,0	37,9	15,2
2008. II. félév	0,7	7,9	-1,8	22,1	-9,1
2009. I. félév	-29,9	-27,0	-30,3	-48,5	-17,8
2009. II. félév	-19,4	-16,0	-19,4	-30,8	-14,0
2010. I. félév	17,4	17,5	16,0	35,1	13,2
Az import földrajzi megoszlása (%)					
2008. I. félév	100	14,5	54,5	13,0	18,1
2008. II. félév	100	14,9	52,8	13,5	18,8
2009. I. félév	100	15,1	54,2	9,5	21,2
2009. II. félév	100	15,5	52,8	11,6	20,1
2010. I. félév	100	15,1	53,5	11,0	20,5

Az új tagországok közül főként a visegrádi országokból és Romániából származó behozatal esett vissza. A régi tagországok közül a német, olasz és francia termékek behozatala mérséklődött leginkább. Az ázsiai országokból érkező behozatal 32 százalékkal (a kínai termékek behozatala 15 százalékkal) csökkent.

5. A külkereskedelmi áruforgalom egyenlege

A külkereskedelmi termékforgalom egyenlegét legnagyobb mértékben (mintegy 6-8 milliárd euróval) hagyományosan a gépek és szállítóeszközök mérlegének aktívuma javítja. Az élelmiszerek és a nyersanyagok csoportja is többlettel zár. (9. táblázat)

*9. táblázat
A külkereskedelmi termékforgalom egyenlege (Mrd EUR, [11], saját számítás)*

	2007	2008	2009
Termékcsoportok			
I. Élelmiszerek, italok, dohány	1,43	1,49	1,23
II. Nyersanyagok	0,14	0,30	0,40
III. Energiahordozók	-4,61	-6,64	-4,53
IV. Feldolgozott termékek	-3,91	-3,81	-1,58
V. Gépek és szállítóeszközök	6,82	8,34	8,22
Összesen	-0,12	-0,32	3,74
Országcsoportok			
Új tagállamok	3,64	4,50	3,20
EU-15	2,72	2,66	5,37
EU-n kívüli európai országok	0,44	-0,62	0,88
Nem európai országok	-6,92	-6,86	-5,71
Összesen	-0,12	-0,32	3,74

E három tétel az energiahordozók és a feldolgozott termékek negatív egyenlegét 2006 óta kompenzálni, sőt meghaladni képes. Földrajzi relációban az Európai Unióval folytatott kereskedelmünk szufficitese, míg főként az orosz és ázsiai import hatására a nem európai országok viszonylatában jelentős deficittel rendelkezünk. 2009-ben ez a negatív egyenleg több mint 1 milliárd euróval mérséklődött 2008-hoz képest. Az új tagállamokkal folytatott külkereskedelem többlete mérséklődött, ugyanakkor az EU régi tagjaival szemben képződő eredmény megduplázódott.

Az előző évhez képest 2009-ben az energiahordozók és a feldolgozott termékek egyenlege javult a legnagyobb mértékben. (10. táblázat) Előbbi az oroszországi import energia árának és volumenének csökkenéséből ered, utóbbi a régi tagországok viszonylatában keletkezett. A régi EU tagállamokból érkezik a gépimportunk 52 százaléka, az ázsiai országokból 30 százaléka. Mindkét relációban nagyobb tempóban esett vissza az import értéke, mint az exporté, ezért jelentősen javult a két országcsoporttal szembeni egyenleg. Az EU-n kívüli európai országokkal kapcsolatos gépforgalomban több mint 1 milliárd euróval romlott az egyenleg 2008-hoz képest. Ez az egyenlegromlás két okra vezethető vissza. Egyrészt az országcsoportba irányuló gépkivitel mérséklődése (-29%) valamivel nagyobb volt, mint a behozatalé (-28%), másrészt pedig az árufőcsoport exportértéke hatszorosa az importénak, vagyis a külforgalom visszaesése erősebben vetette vissza a kivitel értékét, mint a behozatalét.

10. táblázat
A külkereskedelmi termékforgalom egyenlegváltozása 2009-ben 2008-hoz képest,
országcsoporthoz és árucsoportok szerint (M EUR, [11], saját számítás)

	Összes termék	Élelmisze- rek, italok, dohány	Nyers- anyagok	Energia- hordozók	Feldolgozott termékek	Gépek és szállítóeszkö- zök
Összes országcsoporthoz	4057,6	-261,8	102,3	2111,2	2228,4	-122,5
Régi tagországok (EU 15)	2701,3	172,2	-162,8	-407,5	1997,8	1101,6
Új EU tagok (EU 10+2)	-1298,7	-280,6	108,4	-77,7	-164,9	-883,9
EU-n kívüli európai országok	1501,9	-145,9	123,2	2408,3	154,3	-1038,0
Ázsiai országok	1447,5	-9,9	14,5	135,7	168,6	1138,5
Afrikai országok	-214,7	6,1	7,0	0,4	31,9	-260,1
Amerikai országok	-173,8	-3,1	10,2	52,2	38,6	-271,6
Ausztrália és Óceánia	94,0	-0,7	1,7	-0,2	2,1	91,0

6. Összegzés

A magyar exportstruktúra három szempontból is erősen koncentrált. Egyrészt a magyar exportforgalom kétharmadát importigényes, exportorientált multinacionális iparvállalatok bonyolítják. Másrészt a kivitelünk egynegyedét egyetlen ország (Németország) veszi fel, harmadrészt pedig az export 60 százalékát a gépek- és szállítóeszközök csoportja teszi ki. Ráadásul ennek több mint fele Németországba irányul. E hármas függés kockázatai a válságban jól megnyilvánultak. A német gazdaság visszaesése 2009-ben a teljes német relációjú kivitel 23 százalékos, míg a gépek és szállítóeszközök export össz volumenének 15 százalékos visszaesésével járt együtt. Ennek ellenére a régi tagországokkal folytatott kereskedelem kevésbé esett vissza, mint az új tagországok, illetve az EU-n kívüli európai országok tekintetében. Az EU régi tagállamain kívül folytatott kereskedelem jelentősége tehát nem emelkedett, a régi tagországok körében ugyanakkor ideiglenesen erősödött a diverzifikáció 2009-ben.

Az exportra termelő nagyvállalatok külpiacainak beszűkülése nemcsak a kivitel, hanem a behozatal erőteljes visszaesését is maga után vonta. A belső kereslet számottevő szűkülése tovább csökkentette az importigényt, ami a külkereskedelmi mérlegben markáns többletet eredményezett. Összességében a válság a nem tartós (napil) fogyasztási cikkek forgalmát csökkentette legkevésbé, az egyes alcsoportok forgalmának változásában azonban számottevő különbségek mutatkoztak. Mindkét forgalmi relációban a járműiparhoz kapcsolódó termékek, alkatrészek és alapanyagok visszaesése volt legerőteljesebb, a híradástechnikai termékek piacát ugyanakkor „megmentette” a 2010. évi nagyszabású sportesemények által generált többletkereslet. Az élelmiszerek közül egyes termékkörök kivitele és behozatala egyaránt nagymértékben csökkent.

2009-ben, ami adódhatott abból is, hogy a behozatal drágulása miatt a magyar fogyasztók inkább a hazai termékeket preferálták. Az élelmiszerek és gyógyszerek kereslete kevésbé rugalmas, ezért ezek külpiaci részarányai ideiglenesen emelkedtek. Az eurózána (főként Németország) gazdasági élénkülésével és a járműipar fejlődésével 2010 első felében „visszarendeázódés” vette kezdetét. Habár a külgaazdasági struktúra diverzifikálódása kimutathatóan nőtt, számottevő átrendeázódés csak hosszabb távon valósulhat meg.

Irodalomjegyzék

- [1] ALCALÁ, F., CICCONE, A.: Trade And Productivity. The Quaterly Journal of Economics, May 2004, Vol. 119, No. 2, pp. 613–646.
- [2] BOTOS B.: Fények és árnyak a magyar külkereskedelemben, Gazdaság és Társadalom, 17. évfolyam 1–2. szám, 2006.
- [3] ÉLTETŐ A.: Az Európai Unióval folytatott magyar és spanyol feldolgozóipari kereskedelem szerkezete, Közgazdasági Szemle, XLVII. évf., 2000. március, p. 275–289.
- [4] GÁCS J.: A gazdasági globalizáció számokban, A nyitottság alakulása az EU országokban - I., Közgazdasági Szemle, LIV. évf., 2007. október, 876–902. o.
- [5] MAGAI Á.: A magyar külkereskedelem szerkezetének változása a rendszer-váltástól napjainkig, ECOSTAT-KSKI Műhely, 2008. március.
http://www.ecostat.hu/download/muhely/ECOSTAT_muhely_080331.pdf
- [6] MAJOROS P.: Magyarország a világ gazdaságban, EU Working Papers, 3/2006, pp. 3–20.
- [7] MUNKÁCSI ZS.: Exportstruktúra és -specializáció a kelet-közép-európai régióban, Külgazdaság, LIII. évf., 2009. szeptember-október, 4–28. o.
- [8] MUNKÁCSI ZS.: Kik exportálnak Magyarországon? Vállalati méret és külföldi tulajdon szerinti exportkoncentráció és a külföldi tulajdon hatása az exportorientációra, MNB-Szemle, 2009. július, pp. 22–33.
- [9] OBLATH G.: Mire jó a vásárlóerő-paritás? A hazai felhasználás szintje és szerkezete nemzetközi összehasonlításban, Világgazdaság, 2005. április 19.
- [10] SZÉL K.: A magyar külkereskedelem árszerkezetének változásai a válság éveiben, ECOSTAT műhely, 2010. június. http://www.grotius.hu/doc/pub/QUQHIG/2010_211_szel_katalin_a_magyar_kulkereskedelem_szerkezeti_valtozasai.pdf
- [11] KSH, Tájékoztatási adatbázis.
- [12] Eurostat, External Trade statistics. [13] Európai Bizottság, AMECO.
- [14] OECD StatEx tracts.

MAJOROS PÁL

Szomszédságpolitika és külgazdasági stratégia

Foreign trade strategy and our neighbours

The principle behind the Hungarian foreign trade strategy and policy is that 90% of foreign trade turnover is realized within a 1000-km radius in Hungary, in other words, the most important trading partners are our neighbours and the neighbours' neighbours. The EU accession of the countries in the region has changed the control system of (foreign) trade and transformed the net of partnerships. Special attention is paid to the neighbouring countries, not just because of economic reasons. Good economic and trade relations serve as the basis of fair, good political relations. Over the past decade, the movement of capital between the countries of the region (in the border regions as well) began, which increases their commercial relations and improves the living standards of its people.

For these reasons, in the past two decades, the Hungarian foreign policy and economic policy paid special attention to the cooperation with neighbouring countries and to the support of ethnic Hungarians living outside our borders. The principle is, that within rationality and reality, the relations should be based on the identity of values and interests.

In the current relations, in certain cases we can experience a revival of the historical ties, but the past activities can include negative effects as well. Historic reconciliation, mutual recognition and understanding are the forfeit of the economic and political relations of the future.

A magyar külpolitika az elmúlt 20 évben mindig kiemelt hangsúlyt helyezett a szomszéd országokkal folytatott kapcsolatokra. A külpolitikai prioritások a 2010 nyári kormányváltást követően sem változtak meg lényegesen. A célokat három részre bonthatjuk:

- versenyképes Magyarország az Európai Unióban;
- sikeres Magyarország a régióban;
- felelős Magyarország a világban.

Láthatjuk, hogy ezek erősen harmonizálnak az előző időszak célkitűzéseivel: sikeres EU csatlakozás; szomszédságpolitika; határon túli magyarokkal való foglalkozás. Jelen tanulmányban a második prioritást elemzem („*Sikeres Magyarország a régióban*”), amely két korábban kiemelt területet érinti (szomszédságpolitika; határon túli magyarok). A szomszédokkal való foglalkozás a politikai kérdéseken túl a gazdasággal is foglalkozik: sőt úgy tűnik, a gazdasági kérdések váltak a hangsúlyosabbá. Amelyik országgal korrektek, jók a gazdasági kapcsolatok azzal a politikai kapcsolat is jó. Vagyis a gazdaságpolitika, benne a külgazdaságpolitika a külpolitika direkt befolyásolójává vált.

Ezért a nemzeti gazdaságpolitika egyik legfontosabb feladata a külgazdasági kapcsolatrendszer feltárása, feltérképezése, és ezek tükrében a világgazdasági illeszkedés lehetőségeinek vizsgálata. A gazdaságpolitikán belül a külgazdaságpolitika foglalkozik ezekkel a kérdésekkel. Célja a komparatív és a kompetitív előnyök kihasználása, a nemzetgazdaságnak a külső környezet követelményeihez való alkalmazkodása mikéntjének, a szükséges eszközrendszernek a feltárása, elfogadtatása. Ezért az országoknak gazdasági, és ehhez szervesen kapcsolódó külgazdasági stratégiát kell kialakítani. A stratégia kialakítása során a gazdasági folyamatokat komplexitásában, rendszer összefüggéseiben kell vizsgálni. A következő szempontokra kell

ügyelni a stratégia készítésekor¹:

- A gazdasági folyamatokat nem szabad kiszakítani a társadalmi-politikai összefüggéseiből. A gazdasági döntésekben nem csak a közvetlen haszonmotiváció játszik szerepet, hanem a hosszabb távú társadalmi érdekek érvényesítése (pl. munkahelyteremtés).
- A világban, és az országban lezajló folyamatokat történelmi, nemzetközi, társadalmi összefüggéseiben kell értékelni, és figyelembe venni. Érdemes odafigyelni a tapasztalatokra: mind a történelmi tapasztalatokra, mind a nemzetközi, más országok tudományosan feltárt eredményeire.
- A külgazdasági és a belgazdasági folyamatok mesterségesen nem szakíthatók szét: csak az lehet a nemzetközi porondon is versenyképes, aki a hazai gazdaságban is versenyképes.
- A makro-, mezo- és a mikroszint összefüggései is kiemelt figyelmet érdemelnek: sikeres vállalatok nélkül nem lehetséges sikeres nemzetgazdaság. Kiemelt feladat tehát a vállalatok feltételeinek javítása.
- Az ágazati szemlélet helyett a termelési kultúrára, a komplex szektorokra kell a hangsúlyt fektetni.
- A stratégia kialakításban az időtávok alakítására is figyelni kell. A közép- és hosszú távú elképzelések bizony gyakran a rövid távú kényszerek fogságában formálódnak. De mindenképpen szükséges egy cél, egy olyan pozitív jövőkép, amelyhez tartani szeretnénk, amelynek megfelelően óhajtjuk felépíteni a jövőt. Ehhez meg kell fogalmaznunk az állami szerepvállalás mikéntjét, eszközeit.

1. A magyar külgazdasági stratégia alapkérdései

A nemzetközi méretekben is erősen nyitott magyar gazdaság fejlődését meghatározzák a külső feltételek, és az ország külső kapcsolati rendszere. Az OECD és az IMF adatai szerint a világkereskedelem szűkült és a világtermelés is stagnált 2009-ben (a gazdasági válság hatásai), ami alapján kedvezőtlen környezetet jelent az exportorientált magyar gazdaságnak, de 2010-ben megkezdődött a kilábalás a válságból. Ennek a hatásai akkor jelentkeznek hazánk esetében, ha legfontosabb kereskedelmi partnereink is túl lesznek a válságon.

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

A közös kereskedelempolitika átvétele módosította a magyar külgazdasági politika mozgásterét és lehetőségeit.

- 1) Az EU a világ gazdaság legnagyobb globális szereplője, s egy ilyen közösségben való taggá válás jelentős mértékben megnövelte Magyarország tárgyalási alkueréjét, aminek eredményeként eltűnt a kis ország kontra nagy ország közötti aszimmetria a tárgyalási alkuerőben. A nemzeti érdekeket a közösségi mechanizmusokon keresztül érvényesíthetjük. A Közösségen belüli érdekérvényesítés komoly tárgyalási, konzultációs többletet igényel, a szolidaritási elv

¹ KOZMA FERENC Külgazdasági stratégia c. könyvének előszavában

figyelembe vételét, felvállalva az esetleges konfliktusokat is. A Közösségen kívüli érdekérvényesítésben megnő annak jelentősége, hogy az EU tagországaként, a Közösség is kiáll érdekünkben, vagyis integrált érdekérvényesítés vált lehetővé.

- 2) A Közösség külgazdasági szerződés-rendszerébe tartozó országokban a magyar vállalatok és áruk piacra jutási feltételei javultak. Az EU 130–140 országgal alakított ki bilaterális módon viszonyos vagy nem-viszonyos preferenciális kapcsolati rendszert (pl. Európai Gazdasági Térség, Euro-Mediterrán Megállapodások, Európa Megállapodások, szabadkereskedelmi megállapodások [pl. ASEAN, Mexikó stb.], a Cotonou-i megállapodás az ACP országokkal), és ez kedvezőbb piacra jutási lehetőségeket biztosíthat a hazai vállalati körnek. A nemzetközi szervezetek (OECD, WTO) körében az érdekérvényesítésben az EU jár el helyettünk (természetesen részt veszünk a tárgyalásokon, de a Közösség együtt szavaz a döntési eljárásokban).
- 3) A külgazdasági eszközrendszer sokat változott. Az Európai Unió belüli gazdasági kapcsolatokra az egységes belső piac jogszabályi rendszere vonatkozik. Az Európai Unió belüli (kül)kereskedelem dominanciája miatt a közös külgazdasági-kereskedelmi politika a magyar külkereskedelemnek 20-25%-át befolyásolja.
- 4) A harmadik országokkal folytatott kereskedelmi kapcsolatok esetében az importszabályozás teljes egészében közösségi hatáskörbe került. Tehát a közös vámpolitika határozza meg a vámtételeket, szabályokat és az importpolitika egészét. A piacvédelem kikerült a magyar szabályozási körből, ezen a téren semmilyen önállóságunk nincs. Ez érthető is, mert az importál termék nem egyszerűen a magyar piacra kerül, hanem az egységes belső piacra.
- 5) Az EU-tagság következtében az átvett közös kereskedelempolitika meghagyta a magyar külgazdaságpolitikán belül a kereskedelemfejlesztés (exportösztönzés), az idegenforgalom és a befektetési politika viszonylagos önállóságát. Ezért a külgazdaságpolitikának az export fokozására, az idegenforgalom serkentésére és a működőtőke-beáramlás ösztönzésére kell koncentrálnia.

1.1. Az EU-n kívüli kereskedelem súlypontjai

Magyarország külkereskedelmének 75-80%-a az EU országaival bonyolódik, vagyis az Európai Unió belüli kereskedelem dominanciája miatt a magyar külkereskedelemnek mindössze kb. 25%-a realizálódik az EU-n kívüli kapcsolatokban. Mindenképpen figyelmet érdemel azonban, hogy kivitelünk kb. 80%-a irányul az EU-ba, míg importunknak „csupán” 70%-a származik onnan. Ez rögtön mutatja, hogy az EU-val aktív a kereskedelmi mérlegünk, míg az EU-n kívüliekkel passzív. Kivitel szempontjából a legfontosabb partnereink Németország, Olaszország, Nagy Británia, Románia, Szlovákia, míg behozatal szempontjából Németország, Oroszország, Kína, Ausztria, Hollandia (az adatok 2010 első 10 havi külkereskedelmi statisztika alapján). Tehát az öt legfontosabb exportpartner mind az EU tagországa, melyek közül kettő szomszédos ország, míg a legfontosabb importpartnerek közül két ország nem tagja az EU-nak, és itt is van egy szomszéd ország.

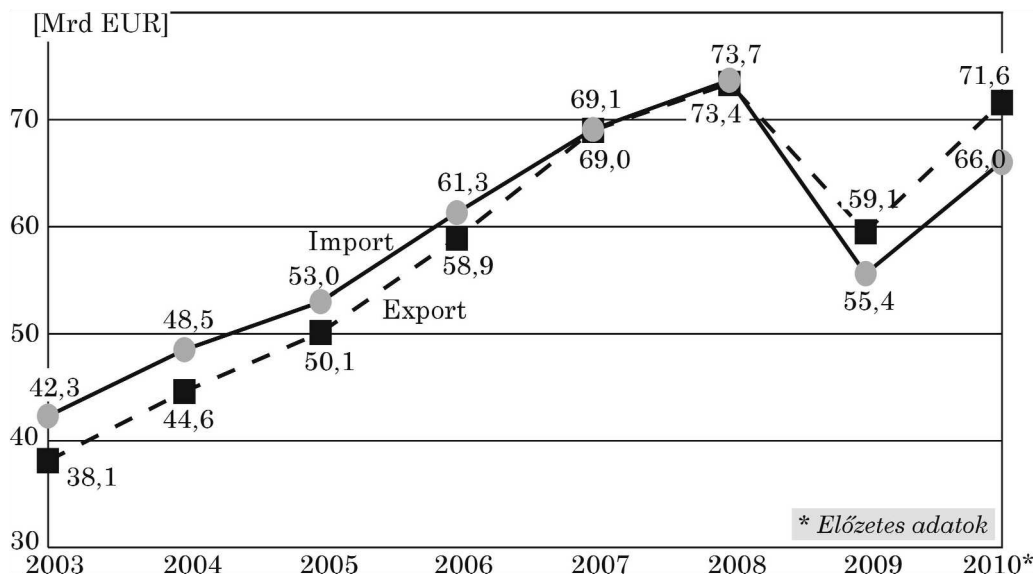
Az EU csatlakozást követően az exportösztönzés politikája részben megmaradt nemzeti hatáskörben (más multilaterális megállapodások a keretfeltételeket természetesen befolyásolják), ezért a magyar külgazdaságpolitikának lehetősége van

súlypontokat képezni. Erre szükség is van: egy kis ország nem építhet minden irányba kapcsolatokat. A súlypontok képzésében a következőkre kell figyelemmel lenni:

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

Magyarország külkereskedelme a rendszerváltást követő években erőteljesen bővült: igaz 1993-ig csökkent a gazdaság és a külkereskedelem teljesítménye (ez a mélypont – a magyar kivitel nem éri el a 9 Mrd USD-t). Ezt követően azonban az aktív külgazdasági diplomácia eredményeként megszülető nemzetközi megállapodások (társulási megállapodás az EU-val, szabadkereskedelmi megállapodás az EFTA országokkal, a CEFTA létrehozása) növelik a külkereskedelem lehetőségeit, és jelentősen bővülni kezd a magyar külkereskedelem, amely 2008-ban éri el eddigi csúcását. A 2008 őszen kezdődő válság negatívan hat a export és az import volumenére, komoly visszaesést regisztrált a statisztika, azonban a behozatal nagyobb mértékben csökkent mint a kivitel, ezért a külkereskedelmi mérleg növekvő aktívumot mutatott. Érdemes figyelni néhány lényeges változásra:

- Továbbra is Németország a legfontosabb külkereskedelmi partnerünk (export és import viszonylatban egyaránt), abszolút mértékben bővül a forgalom, azonban a bővülés üteme elmarad az átlagtól, ezért Németország súlya csökken a magyar külkereskedelemben (az ezredfordulón 36-38% volt, 2010-re ez 26-28%-ra csökkent).
- Hasonlóan visszacsúszott a partneri listán az Egyesült Államok. Tíz évvel ezelőtt még a hatodik helyezett volt, 2010-re a 12. helyre került.
- Folyamatosan növekszik a szomszéd országok súlya a külkereskedelemben. A kivitelben már meghaladja a 22%-ot, és a behozatalban is közelíti a 20%-hoz az arányuk. Ezt jól érzékelteti a partnerlista megváltozása is.
- A szomszédok súlynövekedése arra enged következtetni, hogy a kis- és középvállalatok külkereskedelmi szerepe is nő: az ő akciórádiuszuk kb. 500–600 km, vagyis ők alapvetően a szomszéd országokkal kereskednek.



1. ábra
Magyarország külkereskedelme 2003–2010 (Mrd EUR) [6]

Az EU további bővülése és az európai szomszédsági politika felértékeli a magyar külgazdasági politika 1000–1500 km-es akciórádiuszába tartozó országokat. Legfontosabb partnereink az Unióból kerülnek ki, ezért az EU az első számú, legfontosabb külgazdasági prioritás. Több mint tíz éve aktív a kereskedelmi mérlegünk az EU relációjában, amely 2009-ben a válság ellenére, majd 2010-ben is tovább javult. Azonban érdemes más irányba is fejleszteni kapcsolatainkat, mert az ilyen nagy mértékű elkötelezettség egy piac irányába fokozottan sérülékennyé teheti az országot.

Az Európai Uniót kívül feltáruló lehetőségek a déli és keleti irányt emelik ki. A súlypontképzésben az ország politikai kapcsolatait, politikai tőkéjét is célszerű számításba venni. Ezek alapján négy EU-n kívüli súlypont alakítható ki:

- 1) A Balkán országai, amelyek részben már, ill. potenciálisan közösségi tagok (szomszédok, ill. a szomszédok szomszédai).
- 2) Kelet-Európa, különös tekintettel Oroszországra és Ukrajnára (szomszéd).
- 3) Az ázsiai térség, benne Kína, India, az ASEAN országok, továbbá Japán és Dél-Korea.
- 4) A NAFTA országok, különösen az USA.

Természetesen figyelni kell a világ többi részére is, de ezek a régiók nagy lehetőségeket hordoznak. Jelen tanulmányunk szempontjából kiemelendő jelentőségű, hogy valamennyi szomszédos ország a prioritások között szerepel: Ausztria, Szlovénia, Szlovákia és Románia EU tagként fontos partnereink, Horvátország és Szerbia mint szomszédos balkáni országok váltak kiemelkedően fontossá, végül Ukrajna, Kelet-Európa reprezentánsaként vált nagyon lényegessé.

2. Kapcsolataink történetisége a szomszédokkal

A rövid történeti elemzésben négy határpontot emelek ki: kapcsolataink az első világháború végéig (1918), a két világháború között (1920–1945), a rendszerváltásig (1948–1990), majd az EU-csatlakozás (2004) előtt és után.

Az első világháborút megelőző időszakban az akkor jelentősen nagyobb területű Magyar Királyság részben részeként tartalmazta a jelenlegi szomszédokat, ill. évszázadokon keresztül perszonálunióban volt a legfejlettebb szomszéd állammal, az Osztrák Császársággal. Ebben az időszakban határok nélkül alakulhattak a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok. Régiókban azonban az iparfejlődés megkésve kezdődött: Ausztriában a XVIII., nálunk a XIX. század második felében. Vagyis a jelentősebb és szorosabb gazdasági-kereskedelmi partnerkapcsolatok már az Osztrák–Magyar Monarchia időszakában alakultak ki. A Monarchián belül komplementer fejlődést figyelhattunk meg: Ausztria az adminisztrációs és infrastrukturális, a hozzátartozó Csehország az ipari központ, míg Magyarország az élelmiszer, ill. alap- és nyersanyag ellátó (ez a később induló fejlődés eredménye). Ezek a részek jól egészítették ki egymást, és a kiegyezést követő közel fél évszázad a magyar gazdaság fejlődésének sikeres időszaka. Határ ugyan elméletileg létezett, de ez nem választotta el a szomszédos országokat.

Hazánk történetében a talán legjelentősebb változást az I. világháborút követő trianoni békeszerződés eredményezte, amelynek következtében az ország területe 282 ezer négyzetkilométerről 93 ezerre, a lakosság száma pedig 20,8 millióról 7,9 millióra csökkent. A nyersanyag állomány és a vasutak bő kétharmada az ország határain kívülre került. Lényegesen átalakult a gazdaság termelési szerkezete és ezzel együtt a partner struktúrája is. A függetlenné vált utódállamok tudatosan kerülték a kereskedelmi kapcsolatokat a korábbi anyaországgal, Magyarország és a szomszédai között feszültséggel teli volt a kapcsolat: a határ tehát elválasztotta az addig szoros együttműködésben levő régiókat. Megromlott a határainkon kívül rekedt magyar (immáron) kisebbség helyzete is.

A II. világháborút követően kialakult szocialista rendszerben meghatározó jelentőségű volt a KGST (1949-től), amely egyközpontú (Szovjetunió), sugaras integráció volt: mindenki a központtal való kapcsolatra koncentrált, és a kisebb tagállamok közötti kapcsolatok tovább szűkültek. Az 1980-as évek elején a szomszédok részvétele a magyar külkereskedelemben kb. 12% de ebből Ausztria tesz ki önmagában 7%-ot. (Termelési eszköz és fogyasztási cikk beszerzésben is fontos partner, de nagy kereskedelmi passzívvummal.) A többi szomszéd: Csehszlovákia, Románia és a nem KGST-tag Jugoszlávia súlya nem éri el az 5%-ot. A határok a lakosság számára nehezen átjárhatók, vagyis a határok elválasztanak, és nem összekötnek.

A rendszerváltás éveinek kezdetén (1990-es évek eleje) még csökken a gazdaság és a külkereskedelem teljesítménye, de oldódni kezdődik a határok szigorú elválasztó szerepe: megszűnik a vízum kötelezettség az európai államok többségével, kialakulnak, majd fejlődni kezdenek a határ menti együttműködések, bővülnek és újra átstrukturálódnak a kereskedelmi kapcsolati rendszerek. Hazánk a Kelet legnyugatibbi államából átmenetben volt a Nyugat legkeletebbi államává válásban. 1991-ben megszűnt a KGST, de tudatosult a politikai vezetésben, hogy egy ilyen kis, nyitott gazdaságú ország, mint Magyarország, amelynek nincsenek olyan adottságai, amelyre önálló gazdasági stratégiát alapozhat (pl. kőolaj vagy földgáz kivitel) csakis egy nagyobb rendszer integráns részeként tud megfelelően fejlődni. Az adott időben és helyen egy lehetőség adódott: az euro-atlanti integrációhoz való csatlakozás. A

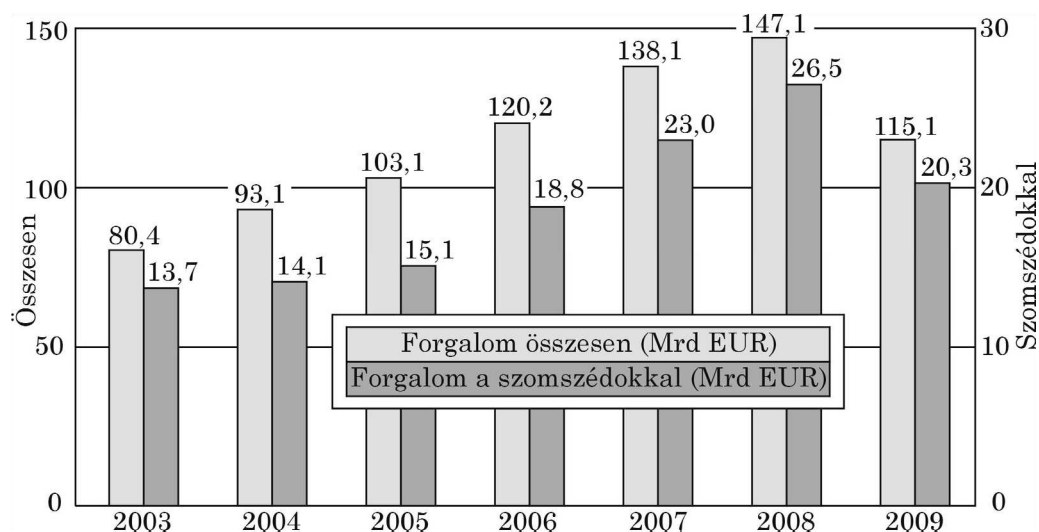
megkötött szabadkereskedelmi megállapodások (EU, EFTA, CEFTA, majd Törökország és Izrael) bővítették a magyar külgazdaság mozgásterét, felgyorsult a működőtőke-beáramlás, ill. politikai téren a NATO csatlakozás könnyítette a kapcsolatok újraépülését. Az 1993-2004 közötti időszakban javult a szomszéd országokkal a kapcsolat: ebben kiemelkedő szerepe volt a Közép-Európai Szabadkereskedelmi Megállapodásnak (CEFTA), amely kereskedelemteremtő és -terelő szerepet is játszott. Jelentősen nőtt a szomszéd országok jelentősége a magyar külkereskedelemben. 2003-ban a szomszédok súlya elérte a 17%-ot, de ennek a fele Ausztria és a többi szomszéd (Szlovákia, Ukrajna, Románia, Szerbia, Horvátország és Szlovénia) alig több mint 8%. Ausztria súlya relatíve alig nőtt, de abszolút mértékben nagyon, és továbbra is negatív a kereskedelmi mérlegünk. A többi szomszéd súlya relatív és abszolút értelemben is jobban bővült, de a külkereskedelmi mérleg velük is negatív (Szerbiával és Horvátországgal pozitív, a többiekkel negatív).

3. Külgazdasági kapcsolataink az EU-csatlakozást követően

A 2004. év legfontosabb történése hazánk EU-csatlakozása. Szomszédaink közül Ausztria már 1995-től tag. Velünk együtt csatlakozott Szlovákia és Szlovénia, majd 2007-ben Románia. Folytak a csatlakozási tárgyalások Horvátországgal, az EU-társulási megállapodást kötött Szerbiával, Ukrajnával partnerségi és együttműködési megállapodás van és tárgyalások folynak a szabadkereskedelemről. Az EU csatlakozás a külkereskedelmi forgalom további bővülését eredményezte. Eleinte (2004–2005) a forgalom dinamikája alacsonyabb a szomszédokkal, míg néhány fejlett EU-tagállammal (Franciaország, Hollandia, Nagy Britannia) és EU-n kívüli országgal (Kína, Oroszország) gyorsabban épültek a kereskedelmi kapcsolatok. De 2006-tól újra nő a szomszéd országok súlya, meghalad minden korábbit. Fontos partner szerkezeti változás, hogy Ausztria súlya enyhén csökken, míg Románia és Szlovákia aránya kiemelkedő módon nő. 2004-től aktív a külkereskedelmi mérlegünk a szomszéd országokkal (de Ausztriával továbbra is passzív). A következő ábrák jól mutatják be ezt a folyamatot: dinamikusan nőtt az magyar külkereskedelmi forgalom egésze, és 2006-tól a szomszéd országokkal dinamikusabban bővült a forgalom. 2004-től az export növekedési üteme meghaladta az importét a szomszédokkal folytatott kereskedelemben, aminek következtében aktívvá vált a kereskedelmi mérleg velük.

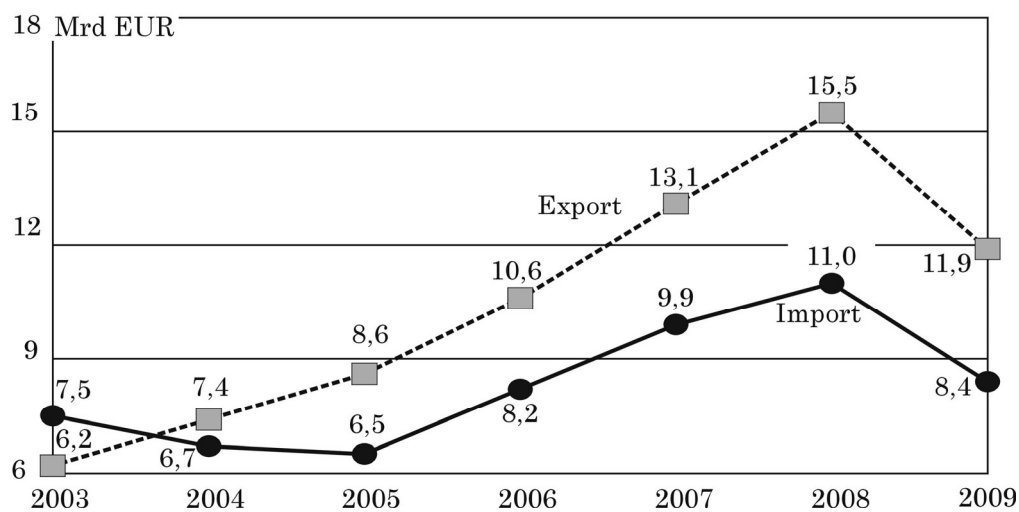
Felvetődik a kérdés, hogy miért kell a szomszédokkal kiemelten foglalkozni? A válasz egyszerű: mert megfelelnek a tanulmány elején bemutatott elveknek:

- Az elmúlt években komoly kereskedelmi mérleg aktívumunk volt az országokkal.
- Gazdasági növekedésük üteme meghaladja a magyart.
- Négy ország EU-tagállam, három potenciális EU-tag.
- A nem EU-tagok közül kettőnek (Horvátország, Szerbia) van szabadkereskedelmi megállapodása a közösséggel.
- Ukrajna a legnagyobb szomszédunk (46 millió lakos), nagy piaci lehetőséggel. Jelenleg folytat szabad kereskedelemre irányuló tárgyalásokat az EU-val.



2. ábra

Magyar külkereskedelmi forgalom, és ebből a szomszédok [6]



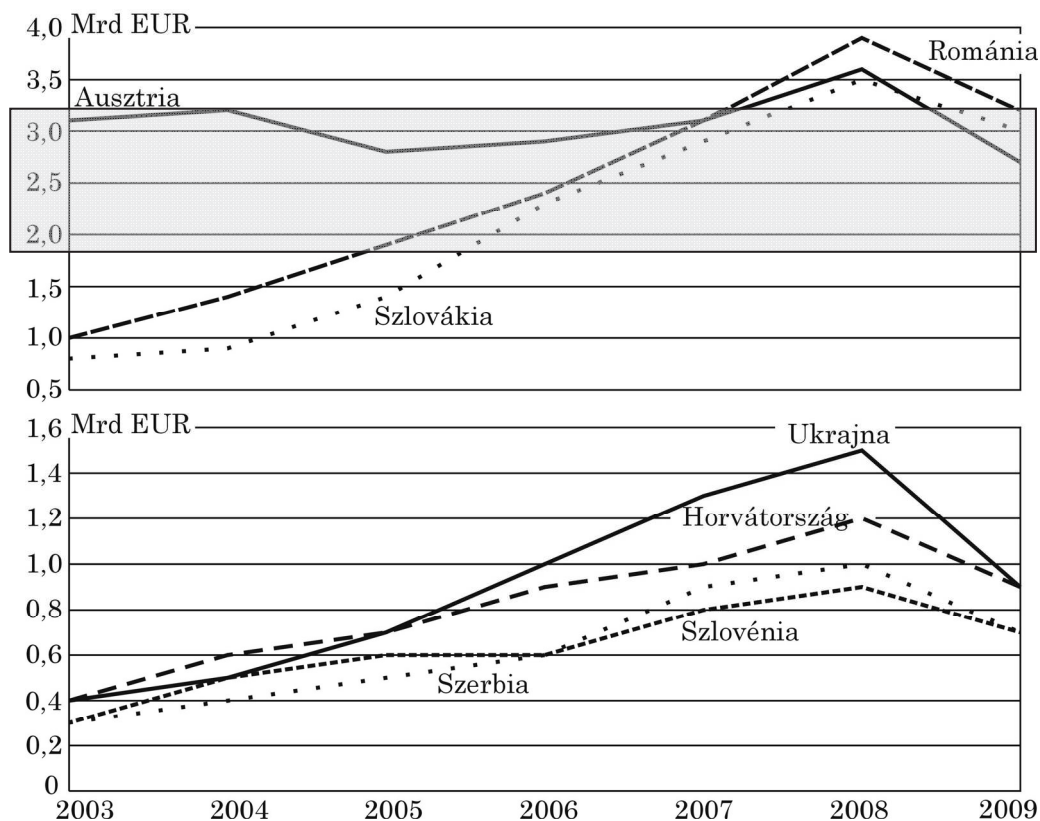
3. ábra

Magyarország és szomszédai közötti kereskedelem 2003-2009 (EUR) [6]

3.1. Az exportkapcsolatok alakulása

A magyar kivitel folyamatosan, dinamikusan nőtt a szomszéd államokba. Igaz a 2008 évi válságot követően 2009-ben komoly visszaesés következett be, de 2010-ben már az átlagot meghaladóan bővült a kivitel. A legfontosabb változások a következők:

- Összkivitelünk több mint egyötöde (20–22%) a szomszéd országokba irányul. Minden szomszéd súlya meghaladja az 1%-ot.
- 2008-tól Románia vált a legfontosabb exportpartnerre (2008–2009-ben csak Németországba exportáltunk többet, 2010-ben a negyedik helyezett).
- Sőt, 2009-ben Szlovákiába is többet exportáltunk, mint Ausztriába (2010-ben az ötödik legfontosabb exportpartner).



4. ábra
Magyar kivitel a szomszéd országokba²

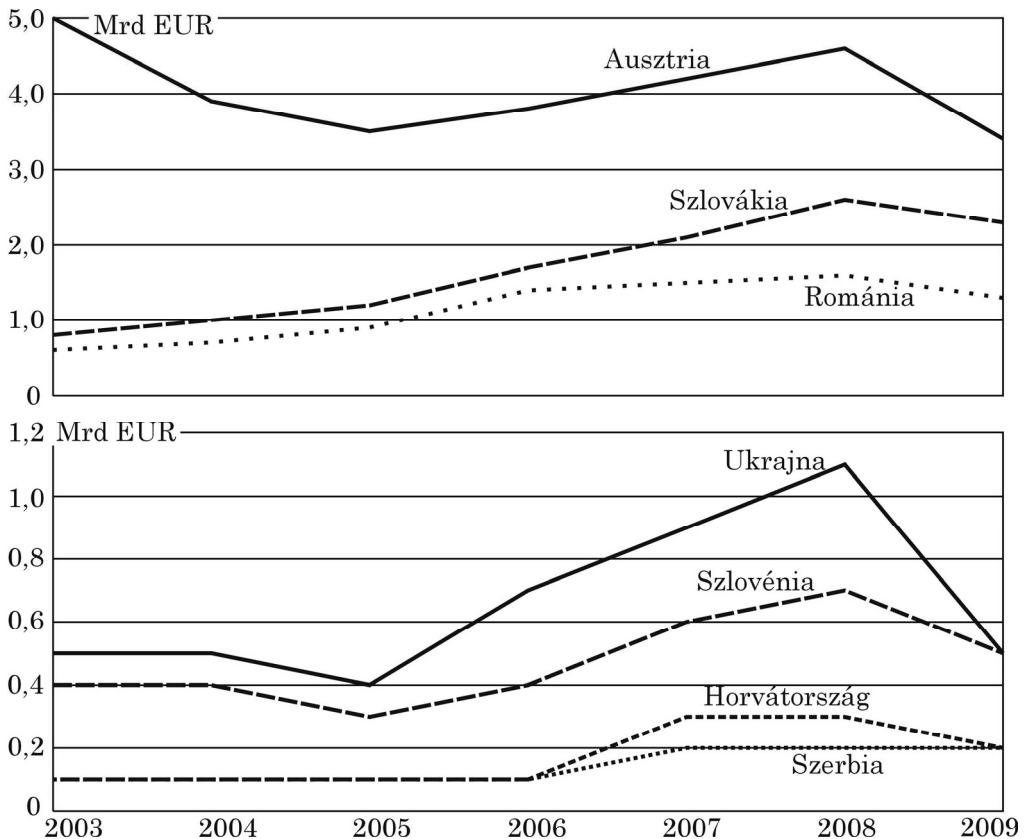
² A 4. és 5. ábrán az egyszerűség kedvéért Szerbia néven szerepeltettük az alábbi állam- alakulatok adatait: Jugoszláv Szövetségi Köztársaság (Szerbia Koszovóval, valamint Montenegró) 1992–2003; Szerbia és Montenegró 2003–2006; Szerb Köztársaság (Montenegró nélkül) 2006–2008; Szerb Köztársaság (Koszovó nélkül) 2008–.

3.2. Behozatal a szomszéd országokból

A behozatal 2005 és 2008 között növekedett, de a növekedés üteme alacsonyabb, mint a kivitelé. A teljes magyar importban a szomszéd országok súlya kb. 15%. A legfontosabb változások a következők:

- A legfontosabb kereskedelmi partner továbbra is Ausztria, de súlya csökkenő tendenciájú. A mérleg azonban továbbra is deficitese.
- Szlovákia és Románia dinamikusan növelte hazánkba irányuló kivitelét, velük pozitív a mérlegünk.
- A többi szomszéd súlya nem éri el az 1%-ot, vagyis ezek további erőfeszítéseket igényelnek.

A behozatal összetétele diverzifikált, szinte minden termékcsoporthoz megtalálható benne. Az export és az import szerkezete hasonlóságot mutat (az energiahordozók súlya nagyon alacsony), ami azt jelenti, hogy a kialakult árucseré elsődlegesen választékbővítő jellegű.



5. ábra
Import a szomszéd országokból

3.3. Működőtőke-kapcsolatok a szomszéd országokkal

1995 után aktivizálódott a magyar tőke kivitel, majd 2001-től (a forint konvertibilitása) a régió legnagyobb működőtőke-exportőrévé váltunk. Az ezredfordulóig a tőke-mozgások kb. fele-fele arányban irányultak a szomszédos országokba, és az EU-ba. 2001 után a tőkemozgás fő célterületévé a környező kelet-közép-európai országok váltak, ezen belül is főleg a magyar lakta területek. Szlovákia, Horvátország, Románia, Szerbia, Ukrajna, (a nyelvi, kulturális, történelmi gyökerek fontossága) a fő irányok, de fontos célország Bulgária, Macedónia, Montenegró és Oroszország is.

A magyar működőtőke-export lehetőségei és előnyei a következők:

- A magyar gazdaságpolitika támogatja a hazai cégek regionális nemzetközi vállallattá válását, mert a terjeszkedés intenzívebbé teszi a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatokat, lehetővé teszi a magyar kivitel növelését. A célországok piaci közvetlenül elérhetővé válnak az üzleti pozíciók javulásával.
- A hazai költség szint növekedés a termelés kihelyezésre kényszeríti a vállalatokat, és a magas bérigényű termelést alacsonyabb bérszínvonalú országba helyezi át. Ez versenyképességet javít.
- Új piaci lehetőségek nyílnak meg (értékesítés növelés), és a hatékonysági, tőke-megtérülési mutatók is javulnak.
- A határokon átnyúló vállalatközi kooperáció fejlesztése mindkét oldal szereplőinek segítség.
- Kihasználhatjuk ezen országok uniós csatlakozása előtti lehetőségeit, meglévő kapcsolati rendszerét (pl. Szerbia szabadkereskedelmi megállapodását Oroszországgal).
- Javítja a határainkon túl élő magyar nemzetiség gazdasági lehetőségeit is (ez a magyar külpolitika fontos prioritása)
- A KKV-k számára növekedési lehetőséget biztosít (pl. a határ menti együttműködések keretében).

Természetesen Magyarország továbbra is nettó működőtőke-importőr. Ausztriából elsősorban érkezik hozzánk a tőke, és nagyon csekély mértékű az odairányuló magyar tőke kivitel. A többi szomszéd ország esetében domináns a magyar tőke kivitel, és nagyon alacsony szintű az onnan érkező tőke.

4. A szomszéd országokkal folytatott kapcsolatokban rejlő lehetőségek

A szomszéd országok növekvő lehetőségeket kínálnak a magyar fejlődésnek. Lehetőséget, amellyel élhetünk. A magyar kivitel növelése a gazdasági növekedésünk feltétele. A szomszédokkal történő kereskedelem élénkítés tehát összhangban áll az exportdiverzifikációs céljainkkal. Az elmúlt évek tendenciája, hogy a magyar áruexport átrendeződik (az export növekedésének dinamikája az EU15-ben csökken, az EU-n kívül és főleg a balkáni régióban növekszik). A szomszéd országok olyan területek ahol új és tartós pozíciókat lehet szerezni: viszonylag gyors a gazdasági növekedés, a lakosság kereslete dinamikusan nő.

Fontos szempont, hogy a kis és közepes vállalkozások egy részének a szomszédos országok jelentik az elérhető külső piacot (számukra a 400–500 km-es akciórádiusz ami még elfogadható).

A szomszédokkal folytatott kereskedelem jelentőségét növeli a piac ismerete (a korábbi CEFTA-tagság adta lehetőségek), továbbá a hasonló kultúra (gondolkodás, nyelvismeret, vallás stb.) és az infrastruktúra hasonló szintje is. Érdemes különös figyelmet fordítani a Nyugat-Balkán országaira: EU csatlakozási törekvéseik, ill. szabadkereskedelmi megállapodásaik (pl. Szerbia-Oroszország [út az orosz piacra], ill. Törökország-Szerbia) új piaci lehetőségekkel kecsegtetnek.

Lényeges szempont a privatizációs lehetőségek ismerete (Ukrajna, a Nyugat-Balkán országai), ugyanis a magyar tőke kivitel egy jelentős része itt összpontosul. A kis- és középvállalkozások tőke mozgások szempontjából a környező országok kb. 500 km-es körzetében gondolkodhatnak. A hazai nagyvállalatok számára: elsődlegesen Közép- és Kelet-Európa (hangsúlyosan Délkelet-Európa) fontos, mert a felvásárlások révén „regionális multivá” válhatnak.

Miért éppen a szomszédok? Mert:

- Viszonylag alacsony a költségszint, főleg a bérszínvonal.
- Magas a munkanélküliség, van szabadon rendelkezésre álló, relatíve jól képzett munkaerő.
- Dinamikusan javul a gazdasági környezet a szomszéd országokban. Nyitottság, befektetés ösztönző intézkedések, a külföldi tulajdon védelme jellemző minden országban.
- Reformok (kedvezményes adókulcsok: társasági adó alacsony szintje, cégalapítás egyszerűsödése), egyenlő elbánás a külföldiekkel is.
- Folyamatosan növekvő kereskedelem és bővül a magyar tőke kivitel.

A szomszéd országokkal történő kapcsolat építés gazdasági és politikai eredményeket hozhat. Gazdasági-kereskedelmi szempontból segítheti:

- a magyar export dinamizálását,
- a tőkekihelyezést, ennek révén a versenyképesség javítását, a privatizációban való részvételt, a magyar tőke kivitel,
- az infrastrukturális fejlesztésekbe való bekapcsolódást, lévén Magyarország a nemzetközi útvonalak metszéspontjában; ez megvalósulhat uniós források bevonásával közös projektekhez;
- a határon átnyúló együttműködés erősítése (amit az EU kiemelten támogat) a korábban periférikus helyzetben lévő határ menti régiók fejlődését eredményezi, így a határon átnyúló magyar–magyar kapcsolatok fejlődését is segítheti.

Politikai szempontból a következő tényezők érdemelnek nagyobb figyelmet:

- A régióhoz kapcsolódó politikai és gazdasági kockázat csökkent az elmúlt időben, az EU-csatlakozást követően.
- Nyugat-Európa a Balkán felé fordult. Nekünk is oda kell figyelnünk.
- A balkáni országok és Ukrajna euro-atlanti integrációjának előmozdítása hazánk számára is fontos, ezért Magyarország közvetítő lehet ebben a folyamatban.
- A jó gazdasági kapcsolatok eredményeként a szomszéd országokban élő magyar nemzeti kisebbség helyzete is javulhat. A schengeni megállapodás alapján könnyíti a magyarok mozgási lehetőségeit, azonban említést érdemel, hogy Ukrajna, és az ott élő magyarok esetében ez nem következett be.

5. Összefoglalásul

A határ: elválaszt vagy összeköt? Számos tudományos tanácskozás próbált már meg a legkülönbözőbb szempontból válaszolni erre a kérdésre. A téma mégis aktuális maradt és marad a továbbiakban is, mindaddig, amíg újabb határok születnek és korábbiak szűnnek meg.

A határok léte, nem léte, mozgása, megváltoztatása az európai történelemben az ókortól napjainkig nagyon nagy jelentőséggel bírt. A II. világháborút, majd az 1990-es évek rendszerváltozását követően is jöttek létre új államok, amelyek átalakultak, szétváltak, szétestek, és a folyamatnak még nincs vége (lásd Koszovó). A az elmúlt két évtizedben kiemelt figyelmet fordított a szomszéd országokkal való együttműködésre, a határainkon kívül élő magyar nemzetiségűek támogatására. Az alapelv, hogy érték és érdek azonosságon alapuljanak a kapcsolatok, a racionalitások és a realitások keretein belül. Régióink országainak többsége uniós tagállam lett, így az ott élő magyar nemzetiségűek is európai polgárok lettek (Horvátország rövid távonhatárok elválasztották az azonos nemzetiséghez tartozókat, évszázadok során kialakult gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok szűntek meg).

A határok megváltozását mindig az egyszerű emberek érzik saját bőrükön a legjobban: ismert az adoma az Ungvár melletti bácsikáról, aki életében ki sem tette a lábát falujából, mégis öt állam polgára volt. Az ezredfordulót követő Európai Unióhoz való csatlakozás, ill. a schengeni övezethez való tartozás lényegesen átalakította a szomszédokkal kialakult ellentmondásos kapcsolatrendszer: a szembenállás helyett az együttműködés vált dominánssá.

A határmentiség, határmentiség, a határ menti együttműködés ezen okok miatt kiemelkedő fontosságú régiók történetében és jelenében. A magyar külpolitika és külgazdaságpolitika, Szerbia középtávon, Ukrajna azonban csak hosszú távon lehet a része ezen együttműködésnek.) A határokon túl élő magyar nemzeti kisebbség helyzetének tartós és megnyugtató rendezését úgy lehet elérni, ha a szomszéd országok lakosságában megváltozik a magyarokkal kapcsolatos értékrend, ill. ha a mi hozzáállásunk is megváltozik velük kapcsolatban. Ennek legfontosabb útja, ha megismerjük egymást.

A jó gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok megalapozzák a korrekt, jó politikai kapcsolatokat. Az elmúlt évtizedben megindult a tőkemozgás is a régió országai között (a határ menti régiókban is): ez bővíti a kereskedelmi kapcsolatokat, és javítja az ott élők életszínvonalát. A jelenlegi kapcsolatokban esetenként a történelmi kapcsolatok újraéledésének lehetünk tanúi, de a múlt öröksége negatív hatásokat is tartalmazhat. A történelmi megbékélés, a kölcsönös megismerés és megértés a gazdasági és politikai kapcsolatokban a jövő záloga.

A határ akadály és lehetőség egyben. Ma már jószerivel csak az egyes országok és határ menti régiók akaratától, együttműködésétől függ, adottságaikat hogyan tudják a kölcsönös előnyök érdekében kihasználni. A határok lebontása egyértelműen hozzájárult a gazdasági, közlekedési és az emberi kapcsolatok javításához, a kereskedelmi, logisztikai, idegenforgalmi, továbbtanulási lehetőségek bővüléséhez, ugyanakkor rövid távon az ár-, középtávon a bérszínvonalak közeledéséhez, konvergenciájához. A határok nélküli, versenyképes, hatékony, szolidáris Európa képes a kontinens országainak és régióinak társadalmi jólétét növelni.

Irodalom

- [1] KOZMA FERENC: Külgazdasági stratégia, Aula Kiadó, 2003.
- [2] LOSONCZ MIKLÓS: EU-tagság és hosszú távú fejlesztési súlyképzések Magyarországon, Európai Tükör Műhelytanulmányok, 109. szám, 2006.
- [3] MAJOROS PÁL: A magyar külgazdasági stratégia, in: Külgazdaság, stratégia, integráció (Emlékkonferencia Kozma Ferenc születésének 75. évfordulója alkalmából), Budapesti Corvinus Egyetem Nemzetközi kapcsolatok multidiszciplináris doktori iskola, 2008) p. 151–194.
- [4] MAJOROS PÁL: Kína szerepe a magyar külgazdasági stratégiában, In. Nyitottan a világra, Szerk. Meyer Dietmar, Műegyetem Kiadó, Budapest, 2008. p. 85–100.
- [15] MAJOROS PÁL: Ukrajna szerepe a magyar külgazdasági stratégiában, in: Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, VII. Nemzetközi Konferencia, Miskolc-Lillafüred, 2009. május 19-20. p. 71-80.
- [6] Központi Statisztikai Hivatal, Gyorstájékoztatók archívuma, külkereskedelmi termékforgalom, http://portal.ksh.hu/portal/page?_pageid=37,869037&_dad=portal&_schema=PORTAL

KAPITÁNY JÓZSEF¹

Az utolsó szalmaszál – gondolkodás Magyarország stratégiájáról

I contend that the negative trend of Hungary's deteriorating competitiveness is going to prevail in the absent of an efficient labor market. I argue that developing Hungary partly needs to be factor driven. For the latter, I suggest that we could benefit from our location in the Carpathian-basin where water can be made abundant. Sophisticated water management may enable Hungary to increase the proportion of irrigated farmlands to at least that of the EU average of 11%. This would result in a 600.000 hectare increase in the irrigated territory. Irrigated cultures demand personal care, creating 3-400.000 new jobs, mainly in underdeveloped regions with functionally illiterate population.

1. Bevezetés

A Világgazdasági Fórum (WEF) legfrissebb versenyképességi rangsorában az 52. helyen állunk², miközben 2001-ben még a 28. helyet foglaltuk el. Józsa professzor úrnak a magyar válság permanens jellegére vonatkozó gondolatmenetével egyetértve, és azt követve, kiindulópontom, hogy versenyképtelenségünk gyökér oka a magyar társadalomnak (az európai társadalmakhoz hasonló) értékválsága. Majd állításom, hogy értékrend zavaraiából következő demográfiai és mentalitásbeli, kulturális okokból a magyar munkaerő mennyisége és minősége jelenleg elégtelen ahhoz, hogy a tudásversenyre épülő XXI. századi világ gazdaságban ne leszakadó legyen. Ugyanakkor a helyzet „objektíve” nem ab ovo reménytelen, mivel hazánk számára kihasználható lenne (a sajnos egyébként tragikus) globális felmelegedés, és azon adottságunk, hogy a Kárpátok hótömege olvadás után hozzánk érkezik. Ezt a vizet lehetne megfogni, és termelésbe állítani. Úgy gondolom, van egy lehetséges, Kim és Mauborgne szóhasználatát átvéve „blue ocean” stratégiánk. Az élőmunka-igényes, öntözéses biogazdálkodás tudna magas értékű termékeket előállítani. Ez a szakosodás százezres nagyságrendben tudna helyben munkát kínálni a Hernád, a Sajó, a Bodrog, a Tisza, a Körösök mentén élő, a rendszerváltást követően még a hazai munkaerő-piacról is kiszorult, a reménytelen mélyszegénység és képzetlenség spiráljába jutott tömegeknek. Jövönk és a jövő generációk szempontjából szerencsére Magyarország államadóssága csak a 3%-os éves hiány mértékében fokozható. Bár 3%-nál nagyobb GDP növekedés esetén a debt/GDP hányados csökkenne, de ennek mértéke minimális lehet, az államadósság törlesztése jelenleg is, és az elkövetkező évtizedekben is extrém mértékű terhet ró a jelen és következő generációkra. A teherbíró képesség végső határán, kenyeret és cirkuszt elvű, magas családi pótlékkal „megvesszük a békét” alapú megoldás immár képtelen kezelni Magyarország végletes megosztottságát. A társadalmi különbségek, így a felső és alsó decilis közötti szakadék körülbelül ott van, mint a magánhadsereget tartó elit és a „nép” közötti különbség több dél-amerikai

¹ BKF főiskolai adjunktus

² Az elmúlt két évben nem csúsztuk tovább lefelé, 2008-ban a 62., 2009-ben az 58. helyen voltunk.

országban. A 37%-os negatív Európa rekordnak számító foglalkoztatottság növelése az egyetlen eszköz egy etnikai konfliktus, ill. társadalmi robbanás elhárítására.

Kulcsszavak: öntözés, biogazdálkodás, foglalkoztatottság, Magyarország, versenyképesség, országstratégia,

2. Quo vadis magyarország?

A Világgazdasági Fórum megközelítésében a gazdasági fejlődésnek három típusa létezik, amely egyúttal három, időben egymást követő szakasz, fejlődési stáció is.

Az első szakaszban a gazdaságok alapvetően tényező-irányítottak, a képzetlen munkaerővel, és természeti adottságaikkal versenyeznek. A cégek árversenyben vannak, alapszintű termékeket adnak el, az alacsony termelékenység a béreket alacsonyan tartja. Ezen fázisban szükség van (1.) az intézményrendszer javítására. Az intézményrendszerbe a jogrendszer, bírósági gyakorlat, az adminisztratív „keretek” tartoznak. A WEF itt értékeli a korrupciót, a bürokráciát, a közpénzek felhasználását, az átláthatóságot, de itt veszik figyelembe a kormányzat részéről tanúsított kiadás-menedzselést is.

2. Nélkülözhetetlen a „jó” infrastruktúra, főleg a közlekedés, szállítás, telekommunikáció, energiaellátás.

3. Kiemelt jelentőséggel bír a makro-ökonómiai környezet stabilitása, amelynek két legfontosabb eleme az eladósodottság és az infláció.

4. Végül az egészséges társadalom és a minőségi alapfokú oktatás ezen periódus két nagy sine qua nonja, lévén a képzetlen munkaerő kizárólag egyszerű munkát képes végezni, magas hozzáadott értékű munkához képzett lakosság kell.

Ahogyan a fejlődéssel párhuzamosan emelkednek a bérek, az országok a rákényszerülnek a hatékonyságra, a termékek minőségének javítására. Ebben az „efficiency-driven” szakaszban leginkább a következő „pillérek” támasztják alá a versenyképesség javítását:

5. Közép- és felsőfokú oktatás, tréning, ahol is a WEF *Report* által használt „higher education” szóban mind a középiskolai és „tertiary” oktatás benne van, azaz a bachelor, mester és doktori képzések is, mind mennyiségi, mind minőségi szempontból mérve. A WEF riport a munkaerő adaptivitása kapcsán különleges jelentőséget tulajdonít a szakmai tréningeknek, az át-, és továbbképzéseknek, life-long learningnek.

6. Az árupiacok hatékonysága kapcsán a riport kitér az egészséges verseny hatékonyság javító voltára, ide értve az importból származó versenyt is. Fontos versenyképesség növelő tényező a kormányzati beavatkozás minimum szinten tartása, és a *Report* aláhúzza a kereskedelem szabadságának fontosságát. Rámutat a magas adó versenyképességet rontó hatására, külön kitér arra, hogy a válság idején minden nemzetgazdaságban felerősödött a „vásárolj hazait” gondolkodás, amely hosszú távon *minden* érintett, de *különösen* a fejlődő országok gazdasági hatékonyságát *rontja*. A piaci hatékonyság a vevőorientáltságtól és vásárlói szofisztikáltságtól is függ. Kulturális és egyéb okokból bizonyos nemzetek vásárlói magasabb igényeket támasztanak, mint más országok fiai, és a vevőoldalról kikényszerített termelői, kereskedői „fegyelem” fontos versenyképességi forrás.

7. A munkaerő piac rugalmassága, működésének hatékonysága kritikus a gazdaság hatékony munkaerő felhasználása szempontjából. Lényeges a megfelelő ösztönzési rendszer, a tehetség gondozása és jó értelemben vett kihasználása, a méltányosság, a nők és férfiak esélyegyenlősége.

8. Perdöntő a pénzügyi piacok „kifinomultsága”, a jól funkcionáló pénzügyi piac a megtakarításokat a legtermelékenyebb felhasználás, a várható magas megtérülési beruházások és projektek, nem pedig a jó politikai kapcsolatokkal rendelkezők felé tereli.

9. A technológiai felkészültség pillérnél azt mérik, hogy az adott gazdaság mennyire „agilisan” adoptálja a létező technológiákat termelékenységének javítása érdekében. A technológiák között az ún. spillover hatás miatt a *Report* különös jelentőséget tulajdonít az információs és kommunikációs technológiáknak (ICT) és az ICT-barát szabályozásnak.

10. A nagy piac lehetővé teszi a méretgazdaságossági előnyök kihasználását. A kis országok cégei számára az exportpiacok a méretgazdaságossági előny (pontosabban hátrány) miatt különösen fontosak.

Végül a 3. fejlődési fokozatot elérő, innováció irányított (innovation-driven) országok csak akkor képesek a magas munkabéreket, és az ezzel járó életszínvonalat teremteni, fenntartani, emelni, ha új és egyedi termékekkel tudnak versenyezni. Itt a cégek innovációs versenyben vannak, (12. pillér) és az újat, az új termékeket kifinomult (termelési és marketing) folyamatok (a 11. pillér) hozzák létre. A 11. pilléren belül nagy súllyal esik latba az adott ország üzleti hálózatainak (networks), ill. a támogató iparágak minősége, a helyi szállítók földrajzi közelsége a vevőkhöz, magyarán az eredményes klaszterek, mint versenyképességet javító tényezők jelennek meg. A 11. pillérnél veszik figyelembe az egyes cégek működésének, és az egyes cégek által követett stratégiának a „minőségét”, amelyben a márkázás, a marketing, az értéklánc gondolkodás, az unikális termékek gyártása, szolgáltatások nyújtása szerepel. Az üzleti szofisztikáltság nézeti szempont különösen lényeges a fejlett gazdaságok vizsgálata során, hiszen itt a termelékenységnövelés „alapszintű” tényezőit már kiemertették.

Az utolsó, 12. tényezőcsoport vagy pillér az innováció. Bár kezdetben komoly nyereségeket hoz az intézményrendszer fejlesztése, az infrastruktúra fejlesztése, a makroökonómiai instabilitás csökkentése vagy a HR-bázis javítása, egy inflexió pont után ezeknek csökkenő a hozadékuk (diminishing returns), és később ugyanez igaz a munkaerő-, áru- és pénzügyi piacokra is. Bizonyos fejlettségi szint felett az életszínvonal kizárólag az innovációval javítható. Ez is különösen igaz azokra az országokra, ahol a technológiák átvétele már megtörtént, az ebből fakadó fejlődési lehetőségek kimerültek. Ezen pillér legfontosabb mérőszámai a K+F befektetés, különösen a nem állami R&D, a jó minőségű tudományos kutató intézmények, az ipar és a felsőoktatás, valamint a kutató központok együttműködése, és itt hangsúlyos a szerzői jogok védelme.

A 12 pillért alkotó gyűjtőkategóriák egymással – logikus - szoros kapcsolatban vannak. Mondjuk innováció aligha képzelhető el a megfelelő intézményi háttér, pl. a szerzői jog védelme nélkül, nem képzelhető el alacsonyan képzett, felnőttoktatásban hiányosan, majd tréningekkel tovább nem képzett lakossággal. Az innováció lehetetlen nem hatékonyan működő piacokkal, és megfelelő infrastruktúra hiányában.

A WEF versenyképességi indexe tekintettel van az egyes országok fejlettségi szintjére. A különböző fejlettségű országok esetén az egyes pillérekhez eltérő súlyokat rendelnek. Így gondoskodnak arról, hogy az egyes tényezőcsoportok relatív fontosságainak különbsége megfelelő módon jelenjen meg az indexben. Adódik a kérdés, hogy igaz-e, hogy Magyarország az ún. efficiency-driven szakaszban van?

A válaszom, hogy igen is, meg nem is. Alapvetően igen, ugyanakkor látható, hogy vannak örvendetes, de sajnos szigeteket jelentő „mikrovilágok”, amelyek már bőven az innováció-vezérelt fázisban járnak, ugyanakkor kialakult, valamint bővítetten újratermelődik egy olyan Magyarország, amely „árnyék-Magyarország” fejlettségi (fejlettlenségi) mutatóit tekintve az első fejlettségi szakaszba sorolható.

Magyarország „swot (főleg sw) analízise”

Ezen szelektív SWOT analízis a WEF 12 versenyképességi pillérének szerkezetét követi, és hangsúlyosan nem teljességre törekvő elemzés.

1. Az intézményrendszer (Institutions)

A SWOT-analízis kifejezései a magyar intézményrendszer kapcsán sokak szerint az igazságszolgáltatásban értelmezhetetlenek, az igazságszolgáltatás ugyanis nem gyenge, hanem kritikán aluli. 20+ peres ügyünk ha nem is reprezentatív minta, de megerősíti a képet, hogy Magyarországon a peres ügyek elintézésének időtartama elfogadhatatlan. Egy peres ügyünkben 10 év alatt született meg a jogerős ítélet, mire az ítélet végrehajthatóvá vált volna, az alperes felszámolása megkezdődött, és a felszámoló - jelezve, hogy a „sorban előbb álló” APEH követelése is reménytelen - baráti-lag tanácsolta, hogy hagyjam a dolgot a csudába. Nálunk a korlátolt felelősség a korlátlan felelőtlenség, a fantomizálás legegyszerűbb módja a cégben maximalizálni az árbevételt, ugyanakkor a szállítók kifizetését, adók, járulékok befizetését elfelejteni, majd a céget eladni egy hajléktalannak.

A bíróságokat az Országos Igazságszolgáltatási Tanács „ellenőrzi”, amelyet főleg bírók alkotnak, furcsállható az „én-ellenőrzöm-magamat” elvű és társadalmi kontroll nélküli igazságszolgáltatás. A bírók kiválasztása, teljesítmény-menedzsmentje megoldatlan, az ítélezés nivóját nem minősítem. A közjegyzők, a végrehajtók területi monopóliumot élveznek, szolgáltatásuk, ügyfélkezelésük erős tartalékokkal bír. Kritikus a jogszabályok hiánya, vagy ha léteznek is, a létező jogszabályok betartatásának hiánya. Az ország lakosságának jelentős része félelemben él, jóságot tartani, növényt természeteni biztonsági kockázatot növelő „felelőtlenség”. Az ország északi része elvesztette utolsó „árucikkét”, nem tud profitálni a szép természeti környezet vonzerejéből, sorban szűnnek meg az utolsó kenyérkeresetet jelentő idegenforgalmi kisvállalkozások. Szerzői jogról pedig roppant nehéz beszélni, ha bármelyik *egyetemi* fénymásoló habozás nélkül könyvet másol, megrendelésre szkennel.

2. Az infrastruktúra

A MÁV-csoport rendbetételének költsége nagyságrendileg ezermilliárd fölött van. Bár a fúrópajzs a cikk írása idején elérte a Baross teret, 30 éve nincs meg a 4-es metró, a Szentendrei és Ráckevei HÉV összekötése utópia. Az autópálya-rendszer épülget,

Demján Sándor kifogásolta, hogy 157 milliárddal alacsonyabb ajánlatot tevő céget kizárták a tenderből, nem érti a országot, hogy miért épül alagút dombocskák alatt. Mindazonáltal - számos ország gyakorlatából láttuk - az infrastrukturális olló bezárható, *ha a humán háttér adott*.

3. A magyar makrogazdasági egyensúlytalanság megszüntetése

Mindaddig, amíg mi, választók olyan választói felkészültséggel választunk, amilyen-nel; mindaddig, amíg nem a programok összevetése, és azok betartása alapján hoz-zuk meg sorsfordító döntéseinket, tovább konzerválódik az a helyzet, amelyben a makrogazdasági egyensúlytalanságok megszüntetésére vonatkozó óhajnál erősebb a pártokban a szavazatszerzési imperatívusz. Mindaddig, amíg a nép lehetne szignifi-kánsan bölcsebb is, a cirkuszt és kenyeret, a klientúra kiszolgálásának kötelezettsége, a népszerűség jövőt feléő hajhászása a pártok játékelméleti értelemben vett ún. domináns stratégiája³. Folyamatosan elodázódik azon gazdaságpolitika életbeléptetése, amely helyreállítaná a makrogazdasági egyensúlyt⁴. És mitől válna pallérozottab-bá az egymondatos hívószavakkal manipulált szavazó? Tízből már csak 4 ember olvas könyvet. A közszolgálati tévé, mint elvi opció adott, de félő, hogy nemzedékek hiszik el, a boldogulás útja nem a tanulás, nem a munka, hanem majd egyszer ők is besé-tálnak egy tévé show-ba, kinyitnak egy táskát, és nyernek néhányszor tízmilliót. A makrogazdasági egyensúly helyreállítása a rossz intellektuális tőkéjű társadalmak-ban nem tűnik reálisnak, mivel az alulképzett szavazó tejjel-mézzel folyó Kánaánról szeret hallani, ígérek lágyítják meg a szívét, emlékezete szelektív, 2006-ban újra arra a pártra voksolt, amelynek 2002 és 2006 közötti regnálása idején az államadós-ság 8 billióról 13 billióra a GDP arányában 57,2-ről 63,2%-ra nőtt. De ezt ki tudja? És kit érdekel?⁵

4. Alapfokú oktatás, képzés:

Egy átlagos nap az ország legtöbb általános iskolájában hamvába hulló fegyelmezési kísérlet, a kiegészítő pedagógusok vesszőfutása. Azon pedagógusoké, akikkel kapcsolat-ban egyre erősebben fogalmazódnak meg kérdőjelek, hiszen az egyre szerényebben csordogáló utánpótlás minőségét nagyban befolyásolja, hogy a pedagógusok bére a diplomás átlagbér alatt van, így a pedagógus pálya ugyan mitől lenne vonzó, ha csak nem a végletekig elhivatott valaki. Az elemi oktatásban dolgozó kollégák között gyakran nem az a kérdés, hogy milyen Öveges-féle kísérletet ismételjen meg az órán, hanem az, hogy ne verjék meg. Az általános iskolások jelentős része alapvető szöveg-értési problémákkal küzd. Létrejött egy teljességgel képzetlen, nem a munkára szoci-alizált tömeg. Ezen társadalmi csoport mérete, mentalitása, kultúrája olyan, hogy a WEF tipológia szerinti hatékonysági versenyben való helytállást is ellehetetleníti. Egy olyan országban, ahol feltűnően kevesen dolgoznak, ahol a Manpower felmérése

³ Nem általánosítok, nem MINDEN politikusról beszélek, Antall Józseftől Bokros Lajoson át Sólyom Lászlóig számos politikus életműve igazolja, hogy voltak, vannak felkészült, a társadalom hosszú távú érdekeit szolgáló, és nem csak a másnapi pártpreferencia felmérésre optimalizáló politikusok.

⁴ Ha nem lenne adósságszolgálat, jelenleg a magyar költségvetés szufficitessé lenne.

⁵ <http://mszpszdssz.uw.hu/allamadossag.html> (accessed in 2010-06-30)

szerint a nagy foglalkoztatók 31%-a *tartósan* nem tud betölteni álláshelyeket, az ország jelentős területein nem lehet használható munkaerőt találni.

5. Közép- és felsőfokú oktatás és a tréning

Jóformán nincs szakmunkás képzés, középfokú és technikus szintű szakképzés. Bizonyos szakokon - pl. kommunikátorból, jogászból - túlképzés folyik, az elmúlt 10 évben 23%-ról 15% alá esett a kutatási, IT- és üzleti szakot választók aránya, a kép pedig még elborzasztóbb, ha a végzett mérnökök, vegyészek, (és a már említett) fizikusok arányát vesszük számba. A felsőoktatás szintjét legtöbb olvasóm ismeri. A diákolimpiákon 25 éve a kommunista blokk országai és Magyarország agyonnyerték magukat, a 80-as években a magyar természettudományos oktatás **világelső** volt, mögöttünk a második helyen állt Japán. És most? Pálinkás József, az MTA elnöke Baló György egy műsorában (Kassza) nyilatkozta, hogy az ELTE-n 1 nappalis és 2 levelezős fizika tanár képzése zajlik, és a műsor egyik szakértő vendége hozzá tette, az egész országban hét (7) fizika tanár képzése zajlik. Ma a diákversenyeken az élmezőnyben nyomasztó koreai, kínai, japán dominancia alakult ki, ha a minőségi oktatásra benchmarkokat keresünk, akkor Koreába és Finnországba vezet az út. A felsőoktatásban a fejkvóta finanszírozás miatt néhol retorzió éri azon kollégákat, akik buktatni mernek. Hamar és legtöbb intézményben kialakul a jaj-de-jószívűek-vagyunk-a-diákokkal szervezeti kultúra. Nincs pénz, de közben az állami felsőoktatásban pazarlás zajlik. Egy hazai egyetemünk belvárosi épületében a garázskulcsokat kiadó munkatártnak is van önálló, névtáblás, ablakos irodája, szobanövékenyekkel gazdagon díszítve. Komáromban a Nokianál a *finn igazgatók* az amerikai filmekből ismert kis kuckókban, csarnokszerű hodályban dolgoznak, az ablakos külön iroda fantazmagória.

A magánintézmények gyakorlata vegyes. A legtöbb intézményben szent téhen a mérregdrága „marketing-lasszóval” fogott hallgató, a buktatást is ezerszer „átgondolja” a tanár. Mindemellett mintha terjedne a felismerés, hogy a felkészületlen hallgató kezébe nem jó diplomát adni, a márkát erodálja. Jelen pillanatban azonban a mai magyar felsőoktatásban csak az nem szerez diplomát, aki nem akar⁶.

A humán erőforrással való ellátottság egyik mérőszáma a felsőfokú oktatásban részesülők száma a népesség egészére vetítve, de fontos a szerkezet is. A diákok száma csökkenő, a versenyképesség szempontjából fontos szakokon (gazdasági, műszaki, információ-technológiai) tanulók aránya egyre alacsonyabb, a ponthatárok levitele pedig kontraszelekciót okozott és okoz. Öröndetes a sok-sok tiszteletre méltó kivétel,

⁶ Ezen cikk írása idején 353 nappalis és levelezős hallgatóm vizsgázott projektmenedzsmentből. Egyebek mellett meg kellett határozni egy projekt megtérülését. A legtöbb hallgató nem tudta kiszámolni az $(1+0,1)^2$ és $(1+0,1)^3$ értékeket, majd ezekkel a jövőbeni pénzáramlást osztani. Sok hallgatónál az 1.1 négyzetre emelésének eredménye 1.11, és harmadikra emelés eredménye pedig 1.111 (!) lett, de a többség nem is próbálkozott azzal, hogy 10%-os diszkontláb mellett a FV-ből kiszámítsa a PV-t. Tavaly „egy előadónyi” hallgatót kérdeztem meg arról, hogy mekkora Kína lakossága. A legmerészebb válaszadó 50 milliót tippelt, a legszerényebb becslés 20.000 volt. (Igen. 20 ezer). Egy országosan ismert médium értékesítési csapata tréningje során felmerült Budapest lakosságának a kérdése. Mivel egy sok éve használt prezentációjukban 3,4 millió szerepelt, azon kevesek, akik tudtak bármilyen számot, ragaszkodtak a 3,4 millióhoz. Végül úgy hitték el, hogy a helyes szám 1,7 millió, hogy (az internetről) felolvastuk nekik.

de alapvetően a magyar felsőoktatás nem a nemzetközi tudásversenyre alkalmas, nem az ázsiai versenytársak szintjén álló diákokat bocsát ki.

7. Munkaerő-piaci hatékonyság

1980 óta fogy a lakosság. 2010. márciusában a lakosság 10 millió 9 ezer volt, 2010. végére a magyar lakosság 10 millió alá csökken. A fogyás relatív mértékében a balti országokkal és Bulgáriával mi alkotjuk a tragikus élmezőnyt. Az 1.35-ös termékenység Európához mérten is rossz, csak Lengyelország van rosszabb helyzetben. Nincs képzett munkaerő (a közelmúltban a MOL Pakisztánból vett fel IT területre fiatalokat, a komáromi Nokia munkásainak egyharmada felvidéki magyar) és még inkább nem lesz képzett munkaerő! A *regisztrált* munkanélküliek aránya 10% felett van. De nem is a munkanélküliség az igazán aggasztó, hanem az, hogy Magyarország az eltartó, eltartott arányban negatív „világrekorder”, ugyanis a foglalkoztatottság tragikus. Nálunk a 6.9 millió munkaképes korú lakosból nemzetközi összehasonlításban is egyedülállóan kevesen, 3 millió 730 ezer fő dolgoznak (bejelentett munkahelyen). A magyar foglalkoztatottság 53%, míg ugyanez Hollandiában 77%. Közel vagyunk ahhoz a szinthez, hogy egy dolgozó saját magán kívül két embert tartson el. A (regisztráltan) nem dolgozók havi átlagban 55.000 Ft-ot „kapnak” az államtól, és ez a kiadás éves szinten több, mint 2000 milliárd forint.

Másfél millióra becsült az a munkahelyszám, amely úgy került ki a gazdaságból, hogy ez a veszteség NEM írható a rendszerváltás utáni hatékonyság-növelés számlájára, hanem pótlásra kerülhetett volna. (Csehország vagy a Baltikum). Magyarországon folyamatosan napirenden van a nyugdíj-korhatár további növelése. De ez politikailag érzékeny kérdés a nyugdíjasok nagy száma, ebből következően nagyszámú választó elvesztésének félelme miatt egy olyan országban, ahol az öngondoskodásról való gondolkodás egyik lakmusz-papírja, hogy a vizitdíj eltörlésére szavazott a társadalom. De ha még győzne is a közgazdasági racionalitás, akkor sem jár a nyugdíj korhatár felemelése látványos foglalkoztatottság növekedéssel, mert annak a születéskori esélye, hogy Magyarországon valaki nem éri meg a 60 évet 18% fölött van, szemben a brit vagy görög 9%-kal. Részösszegzés: A prevenció, az életmód javítása, a nyugdíjkorhatár emelése, a rokkant-nyugdíjazás ellenőrzése, a nyugdíjas-párti adózás *együtt* vezethet a munkaerő bázis rövid távú növeléséhez, de ehhez (is) nemzetstratégiára volna szükség.

10. A magyar piac mérete és a kis piac kompenzációja az export

A „Magyarország SWOT” egyik fontos megállapítása, hogy picik vagyunk. Persze a szlovénekhez, szlovákokhoz, osztrákokhoz, skandináv államokhoz, balti országokhoz képest nem, de a benchmark Ázsia. A kis országok vállalatai számára a méretgazdaságossági hátrány egyetlen feloldási lehetősége az export. Számunkra az export kényszer. Kivitelünk ugyanakkor strukturális fogyatékosságokkal küzd. Aránytalanul nagy a járműipar részesedése, ez adja a kb. 60 milliárd euros magyar export 20%-át, és ennek a 20%-nak is mintegy négyötödét 5 cég termeli. De legalább a járműipari 20% pozitívan különbözik az export 80%-ától. A 80%-ot ugyanis jórészt 20 multi hazai leányvállalatainak exportja adja, és ezen (nem járműipari) 80% hozzáadott értéke rendkívül alacsony, az árbevételen belül 9,8%. A magyar exportgazdaság ugyanis

sajátosan zárt rendszer, gépipari és feldolgozóipari termékcsoportok teszik ki a külkereskedelem java részét. A kivitel mintegy 62%-át teszik ki a gépek és szállítóeszközök, ugyanezek a termékcsoportok adják a behozatal 50%-át, s ennek túlnyomó része a globális cégeken belüli belső kereskedelem. Ha X helyett 2X mennyiségű telefont exportálunk, akkor Y helyett 2Y alkatrészt, részegységet vesz Magyarország. A Nokia komáromi gyárába Kínából és a Fülöp-szigetektől érkeznek az NXP ázsiai gyárában előállított chipek, majd a betanított munkát végző dolgozó összerak, forraszt, pattint.

Összességében a magyar kivitel kilenczizedét olyan termékcsoportok adják, *amelyek a multik belső kereskedelmét jelentik*, a behozatal kétharmadát is ilyen termékek teszik ki. A világgazdasági válság elmúltával hiába javul a külkereskedelmi szaldó, a hozzáadott érték alacsony volta miatt a magyar GDP korántsem bővül az export növekedés arányában. Persze. Örüljünk, az export bővülésének van jótékony, létszámot bővítő, keresletet és így keresletet bővítő, K+F tevékenységet ösztönző és adóbevételt növelő hatása is, de ennek a mértéke lényegesen kisebb, mint az exportdinamikából kiolvasható látszat.

11. Business sophistication

A pillér SWOT-ja során csak a menedzsment minőségét vizsgálom. Egy generikus gyógyszergyár külföldi menedzsmentje számára az egyik legnagyobb kihívás megértetni a magyar felső vezetéssel, hogy a kínai konkurenciára ne Mao-zubbonyos, „kiskínaiaként”, az indiaiakra ne a kalkuttai utcán kéregető páriaként gondoljanak. Az indiai és kínai biológus, vegyész a mester képzés végén előrébb van, mint magyar kollégája a PhD után, ráadásul lényegesen többet dolgozik és a hosszabb munkaidejét (Taiwanon az éves alapszabadság 4 nap) produktívabban tölti ki. Egy, a Népszabadságban 2009. 03. 17-én megjelent cikk („*Végzetes magyar elbizakodottság*”) bemutatja, hogy a hazai menedzserek teljesítménye *Közép- és Kelet-Európában* a rangsor utolsó előtti helyére elegendő az itt dolgozó külföldiek értékelése szerint. Ennek döntő oka - vélik a felmérésben megszólalók - az elbizakodottság: a magyar vezetők elutasítják a bevált tapasztalatokat, és képtelenek elviselni a kritikát. Részösszegzés: A magyar üzleti életet kifinomultságát meghatározó menedzsment minősége elmarad a globális versenytársakétól, a társadalmi értékrend változásai a menedzsment és az üzleti élet kifinomultságára is kártékony hatással vannak.

12. Innováció

A technológiai versenyképesség egy gazdaság innovatív kapacitásáról, az országban előállított termékek (és szolgáltatások) minőségfejlesztési lehetőségeiről, az új technológiák befogadására való képességről szól⁷. A technológiai versenyképesség alapvető indikátorai a kutatásra és fejlesztésre fordított kiadások különféle mutatószámai, aggregát szinten azok GDP-arányos hányada. A GDP 0.93%-át költjük K+F-re, amivel elmaradunk regionális versenytársainktól - például - Csehországtól (1,3 %) és fényévekre vagyunk az USA-tól, Ázsiától, a 3,7%-os Svédországtól. Külön hátrány

⁷ Ez utóbbi tényező ugyan a 9. (technological readiness) pillér, de mivel azt önállóan Magyarország esetén nem vizsgáltam, itt tüntettem fel.

azonban, hogy az alig 1%-ot sem az üzleti szektor, hanem legnagyobb részben a kormányzat ilyen irányú tevékenysége adja. Míg Csehországban az éves K+F kiadások 70 százaléka az üzleti szektorban keletkezik, addig Magyarországon valamivel több, mint 30 százaléka. A szabadalmaztatott termékek száma alapján Magyarország nem áll rosszul régiós összehasonlításban, azonban a bejelentett szabadalmak és az oltalom alá helyezett fejlesztésű termékek és eljárások száma csökkenő.

Részösszegzés: Keveset és rosszul költ Magyarország kutatás-fejlesztésre, az alapkutatások mostoha gyerekek számítanak, és semmi nem mutatja, hogy a jövőben pozitív elmozdulásra számíthatnánk.

Magyarország – stratégia nélkül

Érdemes lenne megszívlelni a Világgazdasági Fórum célzott fejlesztésre vonatkozó tanácsát. A fenti tényezők gyengeség vagy erősség kérdés köré szervezett vizsgálatából azt szűröm le, hogy szakítani kell azzal a paradigmával, hogy nekünk ugyanazt kell csinálni, amit az EU-csatlakozáskor csináltak a spanyolok, portugálok. (Jegyezzük meg, hogy ők anno az Unió forrásokat nem a Polgármesteri Hivatal előtti tér diszkövezésére, szökőkútra, kispasztikára, hanem iparfejlesztésre fordították).

Mi bizonyosan nem tudunk minden tudásintenzív ágazatban előre lépni. Miért tudnánk mi jobban innoválni, mint a shanghai Pudong district vagy Bangalore cégei, ahol egy 70 km-es sugarú körben több szoftvermérnök dolgozik, mint az USA-ban *összesen, akik egyénileg átlagosan legalább olyan okosak, mint mi magyarok; és a munkához való viszonyuk is „némileg” más?* Hozzájuk képest a közlekedést, disztribúciós logisztikát és az áramszolgáltatás megbízhatóságát kivéve **mindenben** le vagyunk maradva.

Kiművelt emberfők tekintetében Magyarország versenyképtelen a globális piacon, mint ahogyan az Európai Unió sem lett a 2000-ben megálmodott lisszaboni stratégia szerint 2010-re a legversenyképesebb térség, sőt, Európa versenyképességi lemaradása Skandinávia kivételével fokozódott.

Ezek után az a kérdés, hogy van-e Magyarországnak bármilyen fenntartható versenyelőnye.

Meglátásom szerint hazánknak egyetlen lehetséges versenyelőnye van. Ez pedig az a tény, hogy a Kárpát-medence „alján” fekszik.

Jelen pillanatban a Vásárhelyi-terv írott malaszt és a magyar árvíz-stratégia arra szorítkozik (szorítkozna, ha a végrehajtás érdekében történne bármi), hogy a Kárpátok több köbkilométeres hőtömegének olvadásakor, ill. áradáskor, hogyan lehet még magasabb gátakkal levezetni a vizet, ahelyett, hogy árterekkel, ismét megnyitott morotvákkel, ártároló holt-ágakkal meg akarnánk fogni azt a vizet, amely a XXI. század természeti kincse.

Az a tény, hogy Magyarország potenciális víz-nagyhatalom – a globális felmelegedéssel összefüggésben – komoly lehetőséget kínál az öntözéses gazdálkodásban. Jelenleg a mezőgazdasági művelés alá vont területek mintegy 3%-án természetnek Magyarországon öntözéses kultúrákat, szemben az EU 11% fölötti átlagával.

Ha csak az EU-átlaggal azonos 11%-ra nőne Magyarországon az öntözött terület nagysága, akkor az plusz 600.000 hektár öntözését jelentené, miközben 1,6 hektár öntözéses termelésbe vonása átlagosan 1 új munkahelyet teremt. Könnyen kiszámol-

ható, hogy több százezres nagyságrendben lenne növelhető (leginkább a halmozottan hátrányos helyzetű) lakosság körében a foglalkoztatottság. A (forgatókönyv függvényében) 9-11 milliárdig növekvő világnépesség elképesztő keresletet indukál az élelmiszerpiacon. Az élelmiszerek ára már napjainkban is *a legtöbb árucsoportot megelőzően* növekszik. A magas víztartalmú és/vagy magas vízigényű élelmiszer, különösen a bioélelmiszer értéke a XXI. században exponenciálisan fog nőni. Ez Magyarország lehetősége.

Következtetés

A magyar üzleti környezet gyatra, a fiskális politika túlzottan laza, nem látszik a jövőorientáltság felerősödése. A humán erőforrás javításának időben értelmezett inerciája miatt egy esetleges radikális változás esetén is a nemzetközi versenyképességi rangsorokban való pozícióvesztés folytatódása jó időre a rendszerbe kódolt tény. A magyar munkaerő termelékenységéhez viszonyítva a közterhekkel együtt költséges, sok szakmában nincs is, így már a kis hozzáadott értékű összeszerelő munkák célpontja sem Magyarország. A korábbiakhoz képest csak „jövőget” a tőke, még jött egy Hankook, még bővít az Audi, még épít a Mercedes, de közben a Flextronics és az X-Box, ill. az IBM Storeage Products és számos más cég példáján láttuk, hogy sokszor már megy a tőke az országból. A tudás- és technológia-igényes ágazatokba történő tőkevonzás a képzett munkaerő fokozódó hiánya miatt egyre kevésbé reális. Nincs országstratégia. Ha agilis lépések nélkül Magyarország a napos óráiból, *még nem teljesen kiszipolyozott, így* termékeny talajából, (potenciális) vízkészletéből következő EGYETLEN fenntarthatónak tűnő potenciális versenyelőnyt sem kamatoztatja - mint azt a WEF rangsorban elfoglalt helyünk változása évről évre kőkeményen mutatja - nemcsak ázsiai, de legtöbb regionális riválisával szemben is versenyképtelenné válik és félő, hogy egy társadalmi robbanás kvázi polgárháborús helyzetet idéz elő.

Hivatkozások és irodalomjegyzék:

- <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm> (accessed in 2010-06-02)
- http://www.imd.ch/research/publications/wcy/competitiveness_scoreboard.cfm?bhcp=1 (accessed in 2009-05-02)
- <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> (accessed in 2010-06-02)
- Világgazdasági Fórum web oldala: <http://www.weforum.org/en/index.htm> (accessed in 2010-06-30)
- Ivicz-Katona-Schlett: Vonzó-e Magyarország a külföldi működőtőke számára? 2004 JATEPress, Pénzügyek a globalizációban, 62-73. oldal.
- Bilek Péter: Magyarország versenyképessége a tőkevonzás tekintetében. Interneten közzétett prezentáció a 2004. február 11-i előadása: icegec.hu/hun/rendezvenyek/lezarult/duihk/duihk_02_11/pps/Bilek_Peter.ppt
- Sass Magdolna, Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák, 2003 szeptember, PM Kutatási Füzetek 5. szám
- Kutasi Gábor: Versenyképesség interneten közzétett dolgozata: www.bke.hu/vilaggazdasag/download/download_2005_1/vg_Versenykepesseg.ppt - IMD Scoreboard:
- http://www.imd.ch/research/publications/wcy/competitiveness_scoreboard.cfm?bhcp=1
- Varga Gyula: Érett-e mezőgazdaságunk az integrációra? / Közgazdasági Egyetem Oktatói publikációi 2004, p. 98-103.
- Népszabadság, 2009, március 17.
- <http://mszpszdsh.uw.hu/allamadossag.html> (accessed in 2010-06-30)

ENDRE DOMONKOS¹

The evaluation of the Spanish EU-Presidency

In my essay my endeavour was to present the experiences of the Spanish EU Presidency and the results achieved in the first half of 2010. In my study I focused on four important parts: the implementation of the provisions of the Treaty of Lisbon; the strengthening of economic coordination between the Member States; the extension of rights and liberties of European citizens and Europe as a global actor in the international arena. I strived to highlight the difficulties and problems occurred at European level during the Spanish Presidency.

In my view, the Spanish Presidency succeeded in implementing the provisions of the Treaty of Lisbon without any problems. In the area of home and justice affairs progress was made especially with the implementation of the Stockholm Programme. From an economic perspective we should not forget to mention the enforcement of the supervision of financial systems and the establishment of the economic coordination between Member States.

Spanish diplomacy always emphasized the importance of the Latin American region in the context of EU policy on foreign affairs. On 18 May 2010 the European Union signed association agreements with Central American states and negotiations restarted with the Mercosur countries (Argentina, Brazil, Uruguay and Paraguay) to achieve an association agreement between the parties.

Introduction

From 1 January to 1 July 2010, Spain assumed its fourth rotating Presidency of the European Union.

After the three successful presidencies held by Spain in 1989, 1995 and in 2002, we had to state that this semester was one of the most difficult not only for the Iberian country but also for the whole European Union as well.

Because of the Treaty of Lisbon entered into force on 1 December 2009, several institutional and legal amendments were set into motion what Europe really needed: a stronger, more united and efficient Europe to respond to citizens' concerns.

The Programme of the Spanish Presidency concentrated on four important elements. Firstly, it focused on the fast and full enforcement of the Treaty of Lisbon, especially on the appropriate functioning of the new European institutions such as the new President of the European Council and the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy.

Secondly, emphasis was given to economic recovery and job creation through the Europe 2020 Programme, which was launched by the European Commission on 3 March 2010. Behind the better coordination of economic policies of the EU, Spain – together with other Member States – wanted to reform the financial system's supervision as well.

Thirdly, the Spanish EU-Presidency emphasized the preservation of human rights of European citizens in such fields as fighting against gender-based violence and reinforcing Europe's social dimension.

¹ BGF, Külkereskedelmi Kar, Külgazdasági és EU Intézeti tanszék, főiskolai tanársegéd

Fourthly, Spain always endeavored to play an active role in international politics and this coincided with the initiatives taken by the Treaty of Lisbon that main aim was to extend the European Union's role globally. The Spaniards supported the development of economic, political and cultural relationships with Latin America and backed the Union's enlargement in the Western Balkans, as well as the strengthening of cooperation with the Maghreb-countries.

In my essay, I will evaluate the achieved results of the Spanish Presidency, focusing on the above mentioned four fields. I will strive on highlighting the difficulties and problems occurred at European level during the Spanish Presidency, but I would not like to deal with the domestic policy and the different stages of foreign affairs policy of the Iberian country.

I. The difficulties faced by the Spanish Presidency

The title of the fourth Spanish Presidency of the European Union was called as "Innovative Europe". In this context, the motto of the Spanish Presidency of the European Union was a quite good choice to answer of the global challenges and difficulties occurred in the international economics and in politics. [11]

In institutional field it was essential provide the appropriate functioning and cooperation of the standing President of European Council and the High Representative for Foreign Affairs and Security Policy. The Spanish Presidency succeeded exercising this function well because it ensured the division of work between the two posts without having conflicts.

If we evaluate the economic dimension of the Presidency, we don't have to forget to mention the debt crisis in Greece, which poses new challenges to the EU-Member States. The Spanish Presidency had to face an unprecedented economic and financial crisis that had serious impact to the stability of the eurozone. Although crisis could have provided a very good opportunity to be expanded the leadership's role of the rotating presidencies, this hadn't happen because of the bad economic situation of Spain. Because of the structural problems of the Iberian country² (high unemployment rate that exceeds 20% and more than 10 % budget lack of the GDP and inflexible labour market regulation), concerns and doubts emerged how the country would be capable to tackle with the most serious internal crisis of the eurozone. However it was true that the great balance of the semester was to be given a joint response to the economic and debt crisis defending the euro's stability and strengthening the economic coordination. The critical economic and fiscal situation of some Member States such as Greece, Ireland, Latvia and Portugal also influenced the latitude of the Spanish Presidency.

Another obstacle that caused uncertainties was the institutional functioning made by the Treaty of Lisbon. It was known well that Spain had to define its priorities for 2009 in an unusual position because the exact deadline of entering of the Treaty of Lisbon wasn't sure.

² For the economic crisis in Spain see [1].

Between December 2009 and late February 2010, three circumstances hindered the Spanish government to be implemented its agenda. These hindrances were the followings:

- 1) the lack of clear definition of the role and objectives of the new President of the European Council in relation to the rotating presidency;
- 2) the slow and hesitant start of the High Representative and the confusion concerning the roles each actor had to exercise in foreign policy;
- 3) The two-month delay of the new BARROSO-led Commission, with the consequent delay in all initiatives.

From logistical standpoint, the Presidency has been scarcity of public resources, because the organization had only 40 people – it was less than half used by Sweden in 2009 – and a quite austere budget was adopted with 55 million euros (one third that used by France during its Presidency in 2008). [8]

As far as I'm concerned this difficulties cannot be dispraised if we want to evaluate of the activities of the Spanish Presidency.

II. The implementation of the provisions of the Treaty of Lisbon

The primary task of the Spanish EU-Presidency was to provide the appropriate implementation of the Treaty of Lisbon. However it wasn't an easy target because the General Secretariat of the Council of the European Union emphasized the introduction of 30 additional measures for the full implementation of the Treaty.

Despite some minor episodes of friction in the division of responsibilities with the new figures, suitable amplified by the press that confused the complexities of the new system with a supposed rivalry between HERMAN VAN ROMPUY and JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO or between CATHERINE ASHTON and MIGUEL ANGEL MORATINOS, the fact was that the semester succeeded in providing the coexistence of stable management bodies. The distinction between the Council of General Affairs and External Affairs was completed without major problems. The preparation of the agenda and its conclusions in the European Council was based on an agreed consent of the Heads of State or Government of the Member States. The division of tasks within the working groups related to Spain and the High Representative didn't suffer any lack of coordination. MORATINOS worked tightly with ASHTON in formulating the foreign policy of the EU, while the Spanish President of the Government accepted the leadership's role and acted as an intermediary between HERMAN VAN ROMPUY and Heads of State or government, showing a harmony with him and the President of the European Commission at the press conference followed the European Council's sessions held in Spain. [8]

The holding of direct personal contacts and meetings especially on major European or international events paved the way for the further collaboration between the High Representative and the President of the European Council.

It must be noted that the Treaty of Lisbon was implemented without any major problems with regard to the legal changes introduced by the extension of the ordinary legislative procedure. In this field we have to mention that Spain had got a collision with the Commissioner for Justice, Fundamental Rights and Citizenship, VIVIANE REDING, concerning the ability of Member States to share with the Commission the initiation of legislation in the fields of justice and home affairs. Spain succeeded in achieving an intergovernmental agreement for a mini- reform of the Treaties within the European Parliament, without waiting the ac-

cession of Croatia. Thanked to the endeavours of Spain, the European Parliament extended the number of MEPs from 736 to 751 four of which belonged to Spain.

Another important achievement of the Presidency was that the European Commission, the European Parliament and the Spanish Presidency reached an agreement on the creation of the European External Action Service (EEAS) on

21 June 2010. We have to emphasize that on 26 April the Council adopted a political agreement about the outlines of the service, submitted by the High Representative. In June, ASHTON and MORATINOS negotiated on behalf of the Council about issues of political control, budget and staff with key groups in the European Parliament. According to the agreement the EEAS, the future diplomatic representation of the EU will be led by CATHERINE ASHTON and will have a staff consisting of six-thousands diplomats made up in equal parts of people from the European Commission, the European Council and the twenty-seven Member States. The European External Action Service will also help to the High Representative to fulfill her task in the field of foreign policy. [5]

The EEAS will operate on 1 December this year with more than 138 diplomatic missions worldwide.

In the field of implementation of the Treaty of Lisbon, Spain promoted the appropriate application of the provisions of the Treaty and achieved a compromise in questions such as the extension of the MEPs and the establishment of the European External Action Service.

III. Strengthening the economic coordination between Member States

The activity of the Spanish Presidency was overshadowed by the serious debt crisis occurred in Greece and the poor state of the Iberian country's economy as well. Because of the collapse of the real estate and construction sector, Spain was hit severely by the financial and economic crisis. The unemployment went up 20% and the budget lack of the country was 11.2 % of the GDP in 2009. [4] The bad macroeconomic data limited the capability of Spain to dispel uncertainty among international investors to the Iberian country.

Spain started its Presidency with the need of strengthening economic governance of the European Union and to respond to the challenges posed by the financial and economic crisis. In January, the Spanish government didn't think to enforce the role of European institutions in short-term fiscal consolidation, but insisted rather on mechanisms that served medium and long-term fiscal supervision and the coordination of structural reforms.

Despite the lack of leadership observed between February and April, Member States decided to rescue debt-ridden Greece by granting an initial 30,000 million euro loan on 25 March 2010. [13] According to the agreement of the eurozone countries (Eurogroup), financial aid was given to Greece that included the participation of International Monetary Fund (IMF) and bilateral loans given by eurozone Member States. Another important decision was taken by Economic and Finance Ministers of the Member States with the creation of a European Financial Stabilization Mechanism, capable mobilizing up to €750 billion in order to support countries undergoing extraordinary difficulties. The Spanish Presidency backed all initiatives that were essential coordinate of national economic and financial policies of the Member States such as the rigorous application of rules of the Stability and Growth Pact that included sanctions for failure to comply with its conditions.

The economic coordination linked to the better financial supervision as well. In this context we have to mention the creation of the European Systemic Risk Board and the implementation of the European Supervisory Authorities. While the former tool will be able to assess possible threats to financial stability and issue risk alerts, the latter will intervene in financial emergencies. The European Security and Market Authority was also established to supervise credit rating agencies in the EU. [6]

The financial rescue of Greece was welcomed by all leaders of the European Union including JOSÉ MANUEL DURÃO BARROSO, the President of the European Commission, HERMAN VAN ROMPUY, the President of the European Council and ELENA SALGADO, Minister of Economy and Finance. They emphasized the principle of solidarity between the Member States that strengthened the eurozone's stability. HERMAN VAN ROMPUY also highlighted that "structural reforms and a comprehensive strategy would be needed to maintain the European model." The strategy, which was mentioned by the President of the European Council, was named as "managing economic policy" with the pursuance of fewer, but more quantified and monitored objectives by the European Commission and the Council. [12]

Another top priority of the semester was the so-called EU 2020 Strategy that replaced the failed Lisbon Strategy. The EU 2020 Strategy aim is to define a way out of the current economic crisis through sustainable economic growth and job creation. It consists of five priority areas such as the creation of new jobs (to increase the rate of employment of citizens aged 20 and 64 to at least 75% from the current rate of 69%); to increase spending on technological research and development from 1.9% to 3% of EU's GDP; to reduce CO₂ emissions by 20% with respect to 1990 levels; to boost the number of young people with higher qualifications from today's figure of 31% to at least 40% and finally to reduce the number of Europeans at risk of poverty from 80 to 20 million. [19] Despite the ambitious targets, it still remains unclear how the Member States will fulfill these requirements and what will happen if they cannot keep on them.

As far as I'm concerned the Spanish Presidency made reasonable efforts to fight against the economic and financial crisis. The real problem is that European leaders always emphasize the importance of structural reforms but they always postpone them so to boost their popularities and to avoid social tensions. I think to improve the competitiveness of the European Union a better coordination of economic policies must be worked out to fight against asymmetrical shocks in the world economy. Notwithstanding, the European Union should pay more attention to research and development and innovation policy – in compliance of the EU 2020 Strategy – if it wants to reduce the backwards comparing with the USA, Japan and Southeast Asia. Because of the globalised and transnationalised economy the importance of the application of sophisticated technologies and the quality of human capital will be appreciated. That's why it's essential work out and implement a coherent strategy to improve the competitiveness of the EU for a long-term.

IV. Extension of rights and liberties of European citizens

The third major action area of the Spanish Presidency was the enforcement of direct political participation and the commencement of the implementation of the Stockholm Programme Action Plan.

From political point of view we have to mention that the European Citizens' Initiative was adopted by the Council. In compliance with the Regulation, citizens can directly propose legislative reforms to the European Commission if they collect

one million signatures from three Member States of the European Union, representing at least 0.2 percent of the population of the EU.

During the Spanish Presidency, the implementation of the Stockholm Programme Action Plan was started, encompassing actions regarding the Area of Freedom, Security and Justice, to be carried out between 2010 and 2014. In the field of home and justice affairs the achieved results were the followings:

- The Home Affairs Security Strategy was also elaborated, which defined the European security model on the basis of citizens' rights and freedoms, and with the application of preventive approach.
- Progress was made on the discussion of the European protection Order. Agreement was reached on the text of the proposed directive on the battle against human trafficking and protection for the victims.
- The police cooperation and operating coordination capacity was improved so that to fight better against organised crime, terrorism and drug trafficking. The establishment of the so called police "Erasmus" makes it possible police forces to attend training courses in other countries. [14] The Standing Committee on Internal Security (COSI) was also set up on 25 February. Its objective is to strengthen the coordination of the operational actions between the EU Member States in relation to internal security. To fulfill its task COSI must coordinate the action of European agencies with responsibilities in areas of justice and home affairs, such as EUROPOL, EUROJUST and FRONTEX. [15]
- Finally the European Institute for Gender Equality was created against gender violence and to take care of victims of abuse. The objective of the institute is to contribute to the promotion of equality of men and women, including the integration of the gender perspective in community policies. This strategy consisted of setting up a sole European telephone to give victims information, advice and social assistance to both mistreated women and minors who live in violent environments. [16]

Thus we can state that in the field of home and justice affairs thanked to the achieved compromise of Spain and other Member States, the implementation of the Stockholm Programme Action Plan started without major problems in order to guarantee the security and prosperity of EU citizens.

V. Europe as a global actor in the international arena

The fourth important field of the Spanish government's agenda was to strengthen the EU's role in international politics. The Spanish Presidency focused on the following priorities related to foreign affairs policy:

- 1) Because the European External Action Service wasn't set up at the end of the semester, the Spanish diplomacy put more emphasis on Common Foreign and Security Policy (CFSP) issues. The Spaniards worked out a number of initiatives in the first half of 2010, such as empowering of groups of fighting (Battle Groups), searching a greater synergy between civilian capabilities and military, strengthening the role of European Defence Agency and the consolidation of a global crisis management. Thus, the European Defence Agency received the task of capacity planning, and programme management. Thanked to the Spanish efforts, the operation Atalanta was launched to intensify surveillance of ports and bases from which Somali pirates operate. The mission of training of the Somali security forces (EUTM Somalia) was adopted by the Council on 4 February and

became fully operational on 1 May in close cooperation with the AU Mission in Somalia (AMISOM). In short, we can state that the most tangible achievements of the Spanish Presidency were to start the mission EUTM-Somalia and the adoption of an integrated European Strategy for maritime safety. [9]

- 2) The Mediterranean basin was always a priority for the Spanish foreign affairs policy. We don't have to forget that the so-called Euro Mediterranean Process between the EU and Southern and Eastern Mediterranean states began in Barcelona in 1995. A conference of Euromed foreign affairs ministers, Barcelona was chosen as the location for the headquarters of the Secretariat for the Mediterranean. It was established with the target of identifying strategic areas (such as the depollution of Mediterranean, maritime and overland highways; civil protection; alternative energies and renewable energies; the creation of Mediterranean University and business development in the region) and monitoring their progress along looking for sources of funding to finance them. [17] The main aim of the Spanish diplomacy is to promote the stability and prosperity in the Maghreb region.
- 3) In the field of enlargement Croatia took irreversible steps to join the European Union in first half of 2011 because it succeeded closing chapter 5 (Public Procurement) and 16 (Taxation). For other Western Balkan states Spain organised a conference in Sarajevo on 2 June with the participation of 27 EU foreign Ministers of the EU. The importance of the event was highlighted by the presence of representatives from the USA, Russia and Turkey and by international organisations such as NATO, OSCE and the Council of Europe as well. The Parties reiterated their commitments to integrate the Western Balkan into the UE, and called on the pursuance of economic and social reforms, and strengthening of regional cooperation. [18]
- 4) Lastly it became an urgent task to deepen the economic, commercial and political relationships with the Latin American countries. As earlier experiences of Spanish Presidencies showed, strengthening of the contacts between the EU and Latin America played an important role. Spain's accession to the European Union was meant the extension of the Latin American dimension to EU's foreign affairs policy.

The Sixth EU-LAC Summit was held on 18 May 2010 in Madrid in there negotiations ended by concluding Association Agreements with Central American countries. The agreements cover three chapters: trade, political dialogue and cooperation. Another achievement of the conference was that EU and Mercosur decided to resume negotiations to achieve an association agreement. The birregional negotiations started between EU and Mercosur during the First Summit EU-LAC in June 1999. Because of the divergences of views in the field of agricultural products, intellectual property and asymmetries negotiations ended unsuccessfully. [10] The Spanish diplomacy made reasonable efforts to achieve a compromise and finally the four Mercosur countries such as Argentina, Brasilia, Uruguay and Paraguay and the EU signed the association agreement.

In the Madrid Summit an Action Plan was also adopted by the Head of State or Governments underlining the importance of sustainable development and social cohesion in the region. In order to promote the development of infrastructure, environmental conditions and enforce social cohesion in the sub-continent, the Latin American Investment Fund was set up with 125 million euro. [7]

If we want to make a balance about the Spanish Presidency in the field of foreign affairs policy we can state that it succeeded achieving the majority of goals (such as the association agreements with Central America, the creation of Secretariat for the Mediterranean and the Sarajevo conference for the Western Balkan states). However there are still hindrances to deepen the relationship between the EU and Latin America.³ The real problem is that not only the EU but also the Latin American countries don't have a coherent strategy how to develop the birregional contacts. Notwithstanding we have to mention the different interests of the subcontinent's states. Unfortunately the confrontational behaviour of some Latin American leaders as the Venezuelan HUGO CHÁVEZ and Bolivian EVO MORALES can be another obstacle in the development of further relationships. These left-wing populist leaders deny the core values of the EU such as democracy, rule of law and preservation of human and political rights and they emphasize the autarchy of economy instead of free trade. They want to realize the Bolivarian revolution by the nationalization of transnational companies and with a total control of the state as well. These initiatives jeopardize the stability and peace in the region and also impede any further political dialogue between the Latin American countries and the EU-Member States.

Conclusion

The Spanish government assumed its Presidency facing by difficulties posed the debt crisis of Greece. Because of the poor economic and financial conditions of some Member States the strengthening of economic coordination and improving of financial supervision became urgent tasks. As far as I'm concerned the Spanish Presidency and the Member States made reasonably efforts to protect the financial stabilization of eurozone but they weren't capable to resolve the competitiveness problem of the whole EU. At the moment it's unclear what would happen if Member States failed to fulfill the ambitious requirements of the EU 2020 Strategy.

In institutional field, despite the uncertainties with the delay of the formation of European Commission and the European External Action Service, Spain's succeeded providing the implementation of the Treaty of Lisbon. Spain exercised its role in the Council successfully, achieved consensus and organized the debates properly.

Another major achievement of the Spanish Presidency was reached in the field of home and justice affairs with the commencement of the implementation of Stockholm Programme Action Plan.

Finally we have to evaluate the successes of the foreign affairs policy such as the achieved association agreement between the EU and the Central American countries (Columbia and Peru), the progress in the integration process of Western Balkan states and the creation of Secretariat for the Mediterranean Union.

³ See more about relationship between the EU and Latin America in [2].

References

- [1] DOMONKOS, E. (2009): A válság következményei a spanyol ingatlanpiacon (The consequences of the economic crisis in the Spanish real estate sector). In: Világ gazdasági válság, 2008-2009 (World Economic crisis, 2008-2009). Szerk.: Magas István. Aula Könyvkiadó, Budapest, pp. 303-318.
- [2] DOMONKOS, E. (2009): Az Európai Unió és Latin-Amerika közötti kapcsolatok fejlődésének irányvonalai (The development of relationships between the EU and Latin America). In: Grotius: <http://www.grotius.hu/publ/szerzo.asp?id=XYEZYP>
- [3] European Commission, Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. In: http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm Downloaded on 29 September 2010.
- [4] Homepage of the European Commission: Eurostat In: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home> Downloaded on 27 September 2010.
- [5] La pagina de la Presidencia Española, 2010. Las instituciones de la UE cierran un acuerdo sobre el servicio el servicio diplomático europeo. 21. 06. 2010. In: http://www.eu2010.es/es/documentosynoticias/noticias/jun21_acuerdodiplomacia.html Downloaded on 27 September 2010.
- [6] La pagina de la Presidencia Española, 2010. Resumen del Balance de la Presidencia Española de la UE: Respuesta a la crisis económica, puesta en marcha de las nuevas instituciones y estrategia 2020. 30.06. 2010. In: http://www.eu2010.es/es/documentosynoticias/noticias/jun30_balanceresumen.html Downloaded on 27 September 2010.
- [7] MALAMUD, CARLOS: La Cumbre ALCUE de Madrid y el estado de la relación birregional Europa-América Latina. In: Realinstitutoelcano; 16/06/2010. In: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/america+latina/ari98-2010 Downloaded on 1 October 2010.
- [8] MOLINA, IGNACIO: 'Innovar Europa' en tiempos de tribulación: Un primer balance de la Presidencia española de la UE 2010. In: Realinstitutoelcano, 05/07/2010; http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/europa/ari115-2010 Downloaded on 26 September 2010.
- [9] NATIVIDAD FERNÁNDEZ SOLA: Un balance de la Política Común de Seguridad y Defensa durante la Presidencia Española en 2010. In: Realinstitutoelcano; 06/09/2010. In: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/europa/ari129-2010 Downloaded on 1 October 2010.
- [10] PEÇA, FELIX: ¿Es factible que en la Cumbre de Madrid se relancen las negociaciones UE-Mercosur? In: Realinstitutoelcano; 09/04/2010. In: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/america+latina/ari65-2010 Downloaded on 1 October 2010.
- [11] Programa de la Presidencia española de la UE. 14.01.2010. In: La pagina de La Presidencia Española, 2010 In: <http://www.eu2010.es/es/documentosynoticias/documentacion/programa.html> Downloaded on 26 September 2010.

- [12] The homepage of the Spanish Presidency. Consensus on the need to establish coordination and control system for the economy and the Euro Group agrees to support Greece. 04. 05. 2010 and 11. 04. 2010. In: http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/may05_grecia.html Downloaded on 27 September 2010.
- [13] The homepage of the Spanish Presidency. Eurozone reaches agreement on financial aid for Greece. 25. 03. 2010. In: http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/mar25_eurogrupo.html Downloaded on 27 September 2010.
- [14] The homepage of the Spanish Presidency. Measures to improve police coordination and cooperation in Europe. 26. 01. 2010. In: <http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/RubalcabaParlamento.html> Downloaded on 30 September 2010.
- [15] The homepage of the Spanish Presidency. Recently created Standing Committee on Internal Security (COSI) begins its work. 11.03.2010. In: http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/mar11_cosi.html Downloaded on 30 September 2010.
- [16] The homepage of the Spanish Presidency. The Spanish Presidency of the EU celebrates the creation of the European Institute for Gender Equality. 22. 06. 2010. In: http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/jun22_institutoigualdad.html Downloaded on 30 September 2010.
- [17] The homepage of the Spanish Presidency. The Union for the Mediterranean is launched in Barcelona and the Jordanian Ahmad Mase'deh will be the first Secretary-General of the Union for the Mediterranean and the Palacio de Pedralbes in Barcelona as his headquarters. 04. 03. 2010. In: http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/mar04_upm.html Downloaded on 1 October 2010.
- [18] The homepage of the Spanish Presidency. The Sarajevo Conference will confirm the desire to integrate Western Balkans into the EU. 02/06/2010. In: http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/may31_uebalcanes.html Downloaded on 1 October 2010.
- [19] European Commission, Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. In: http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm and the Spanish Presidency of the EU agrees with the objectives of the European Commission's "2020 Strategy" proposal for sustainable economic growth. In: http://www.eu2010.es/en/documentosynoticias/noticias/mar03_corbacho_2020.html Downloaded on 29 September 2010.

KOPASZ KRISZTINA¹

KEOP pályázatok a fejlesztések szolgálatában

EEOP applications serving development

Joining the European Union Hungary could receive a rate of 22.4 billion Euros funding from 2007 through 2013 in order to close the development gap of the country and approach the level of development of developed countries. The applications to EU supporting could take a big possibilities to develop the economy. With the framework of the Environment and Energy Operational Programme the supported group could spend 443 billion HUF in this programming period until now.

Hungary is not self-provider in the field of energy. We mainly need to transfer energy from other countries that is why investments in renewal energy are key projects considering the country development's future. Environment protection is also a field which has gained a main roll in the Environment and Energy Operational Programme. The priorities of the Environment and Energy Operational Programme are as follows:

- 1)Healthy clean settlements
- 2)Proper treatment of our living waters
- 3)Wise management of natural assets
- 4)Increase in the use of renewable energy sources
- 5)Efficient energy use
- 6)Sustainable lifestyle and consumption patterns
- 7)Project preparation
- 8)Financing the management of the Operational Programme

The developments to be implemented through the Environment and Energy Operational Programme will create a foundation and enhance the strengthening of Hungary's economic competitiveness and improve the welfare of the society. Linked to these developments the performance of a number of production and service sectors can be further improved and employment can be increased. The protection and cautious development of the environmental and natural systems surrounding us is a fundamental prerequisite to improve the quality of human life and at the same time it is a factor determining sustainable economic and social development.

This study examines the implementation chances of the priorities determined earlier and summarizes the experiences on the global economic crisis and analyses the advantages and the disadvantages of the applications system and tries to provide a foresight into the materialization of the priorities.

Hazánk az Európai Unióhoz történő csatlakozásával mintegy 22,4 milliárd euró támogatási lehetőséghez jutott, melynek felhasználását célterületekre bontva az Új Magyarország Fejlesztési Terv és a hozzá kapcsolódó ágazati és regionális operatív programok határozzák meg.² Ezek a támogatások nagy lehetőségeket jelentenek a fejlesztések szempontjából, mivel hozzá tudnak járulni a versenyképesség javításához, a gazdaság fellendüléséhez, munkahelyteremtéshez, és végső soron az életszínvonal javulásához. Természetesen nem mindegy, hogy milyen projektekre fordítják ezeket a támogatásokat, és a rendszer működésének hiányosságai is hatékonyságvesztéshez vezethetnek.

A társadalomra és gazdaságra történő legnagyobb ráhatása kézenfekvően a Gazdaságfejlesztési Operatív Programnak van, de nem hanyagolható el a többi operatív program ilyen irányú szerepe sem. Jelen tanulmány a Környezet és Energia Operatív

¹ BGF Külkereskedelmi Kar, Külgazdasági és EU Intézeti Tanszék, főiskolai tanársegéd.

² A 2007-2013-as programozási időszakra 13 operatív programot dolgoztak ki, ezek közül nyolc ágazati és hét regionális.

Program (KEOP) pályázatait és előrehaladását vizsgálja meg, egyfajta összegző helyzetlemező képet nyújtva az újratervezés előtti állapotról.

A Környezet és Energia Operatív Program célja a környezeti értékek megőrzése, és a környezetvédelem erősítése. Mivel a KEOP környezeti célú fejlesztéseket támogat, ezáltal mérsékelni tudja hazánk környezeti problémáit, javítva a gazdaság környezeti folyamatokhoz történő alkalmazkodását. Összességében a KEOP nagymértékben hozzá tud járulni a társadalom életminőségének javításához.

A KEOP 8 prioritással rendelkezik, melyek közül a legnagyobb kerettel az „egészséges, tiszta települések prioritási tengely” rendelkezik, ezt követi a „vizeink jó kezelése” prioritási tengely. A prioritásokat a hozzájuk rendelt pénzügyi keretekkel az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat KEOP prioritásai [9]Főbb információk az OP-ról

Prioritás címe	Alap	Keret (M euró)	Keret (Mrd Ft)	KSZ	KSZ által kezelt keret az OP keret százalékában
1. Egészséges, tiszta települések prioritás tengely	KA	2 608,9	655 486,1	KvVMFI	53,06
2. Vizeink jó kezelése prioritás tengely	KA	1 410,9	354 488,6	KvVMFI	29,70
3. Természeti értékeink jó kezelése	ERFA	135,3	33 994,1	KvVMFI	2,75
4. Megújuló energia forrás-felhasználás növelése	ERFA	253,0	59 043,7	EK	5,15
5. Hatékony energia-felhasználás	KA	154,3	38 767,8	EK	3,14
6. Fenntartható életmód és fogyasztás	ERFA	77,5	19 471,8	KvVMFI	1,58
7. Projekt előkészítés prioritás	KA	197,1	49 521,3	KvVMFI	4,01
8. Technikai segítségnyújtás	KA	78,9	19 823,6	KEOP IH	1,61

A gazdasági válság és a KEOP

A 2008-as évben a gazdasági válság visszavetette a gazdasági növekedést. Kiinduló helyszíne az Egyesült Államok voltak, de a folyamat nem kímélte az Európai Uniót sem. 2008-ban a már korábbi években is észlelhető gazdasági lassulás tovább folytatódott nagymértékű visszaesést eredményezve. A Környezet és Energia Operatív program pályázatait révén nyújtott támogatásaival képes munkahelymegtartó és munkahelyteremtő hatásokra, valamint a vállalkozások segítségére. A környezeti iparban tevékenykedő kis- és középméretű vállalkozásoknak nagyon fontos a szere-

pük egyes vidéki területek lakosságmegtartó képességének növelésében, és e területek folyamatos fejlődésének biztosításában.

Ugyanakkor a gazdasági válság az eredetileg tervezett KEOP-os pályázatokra negatívan hatott, így az ország anyagi helyzete miatt a pályázatok egy része csak később tudott elindulni a tervezettnél, és a ráfordítási hányaduk is kevesebb lett az eredeti ütemezésnél. A válság miatt emellett számolni kellett a beruházási kedv csökkenésével, és a pályázó vállalkozások tőkehiányával is. A lehetséges projektgazdák önereje gyakran nem volt elegendő a pályázaton való elinduláshoz, és az is előfordult, hogy a már megnyert pályázat esetében is inkább a visszalépést választották. A gazdasági válság hatása a legjobban azokban a konstrukciókban érezhető, ahol a célcsoportok vállalkozások, illetve nonprofit szervezetek, míg az önkormányzatok, államigazgatási intézmények esetében a válság hatása kisebb volt.

Változások a rendszerben

A válság hatásai a kiírásokban is megjelentek. Az egyik a pályázati feltételek szigorodása volt, részletesebbé tették a pályázó szervezetek pályázhatósági feltételeit, így sok vállalkozás kívül esett a pályázati rendszeren. Mindazonáltal ez az intézkedés biztosította, hogy azok kapjanak támogatást, akik valóban a pályázati céloknak megfelelően képesek felhasználni.

Másik bevezetésre került újítás a 2009-es útmutatókban az úgynevezett horizontális szempontokkal kapcsolatban történt, miszerint hangsúlyosabb szerepet adtak ezeknek a szempontoknak, melyek az esélyegyenlőséggel és a fenntarthatósággal kapcsolatosak. Ez a kiemelt szerep valószínűleg annak köszönhető, hogy a horizontális szempontok munkahelyteremtő hatásúak is. A horizontális szempontokban az esélyegyenlőségen belül található foglalkoztatási célú vállalatok a leghátrányosabb helyzetben lévő csoportok (romák, fogyatékkal élők, gyestről gyedről, ápolási díjról visszatérők, nők, pályakezdők, 50 évnél idősebbek, középfokú végzettséggel nem rendelkezők) foglalkoztatására ösztönöznek.

A pályázatokhoz kötelező a pályázó részéről biztosítékot szolgáltatni, hiszen a támogató a projekt zárásáig nem lehet biztos abban, hogy támogatást megfelelően használta fel a projektgazda. A „biztosítékokban” bevezetett változás egyrészt a gazdasági válságnak köszönhető, mellyel a támogató védi önmagát. Az útmutatók a következőt közlik a biztosíték-adásról: *„A biztosítéki értéknek fedeznie kell legalább a kifizetési igénylésben igényelt, továbbá a már kifizetett támogatás együttes összegét”*

A 2008-as és a 2009-es kiírásokat összehasonlítva megállapítható az útmutató alapján, hogy a projektek előkészítésére rendelkezésre álló tervezett keretösszeg 37,5 Mrd Ft, mely a 2007-2008-ashoz (36,87 Mrd Ft) időszakhoz képest emelkedett, azonban a projektek megvalósítására fordítandó összeg 85,5-ről 73,46 Mrd Ft-ra csökkent.³

A tartalmi értékelésben is felfedezhető némi módosulás, miszerint a maximális pontszám elérését megkönnyítették, az elvárások enyhítésével. (Alacsonyabb százalékos elérésével már maximális pontszám kapható).

A KEOP pályázatoknál a változat műszaki és szakmai tartalmának megfelelősége valamint a területi elv 2009-től kikerült a bírálatból. A pénzügyi kritériumokat illetően is történt változás, mivel 2009-től a korábban elvárt költség-haszon elemzés helyett egy egyszerűsített pénzügyi elemzést is elfogadnak, és ez jelentős könnyítés.

³ Köztes jelentés környezetvédelem és energia operatív program félidei áttekintő értékelés, készítette: KSI Környezetvédelmi Szakértői Iroda Kft., 2010.

A gazdasági válság bekövetkezése után megfigyelhető változtatások egy része könnyítette a pályázati feltételeket, másrészt pedig nehezítette. Összességében az a folyamat észlelhető, hogy a pályázatokon való indulás feltételeit nehezítették, aki viszont tudott pályázni, annak könnyítéseket adtak. Természetesen a nehezített pályázati feltételek nem segítették elő a pályázók számának emelkedését, hiszen sokan nem merik vagy nem tudják vállalni ezeket a feltételeket. Ezek a nehezítések, és a válság egyéb hatásai hozzájárultak ahhoz, hogy számos prioritás esetében nem teljesültek a tervként megadott indikátorok.

Az Operatív Program végrehajtását érintő jogszabályok is változtak 2008-ban.

- A 2007-2013-as időszakban az Európai Regionális Fejlesztési Alapból, az Európai Szociális Alapból és a Kohéziós Alapból származó támogatások felhasználásának általános szabályáról szóló 16/2006 (XII. 28.) MeHVP-PM együttes rendeletben 2008. VIII. 22-től megváltoztak a projekt kiválasztás szabályai, miszerint a formai kiválasztási szempontok nem hiánypótolhatóak, míg a projektgazda támogatásra való jogosultságának igazolása hiánypótolható ellenőrzési szempont lett.
- A támogatások fogadásához kapcsolódó pénzügyi lebonyolítási és ellenőrzési rendszerek kialakításáról szóló 281/2006 (XII. 23) korm. rendelet 2008. január 1-től úgy rendelkezett, hogy támogatási előleg csak azon projektelemekre vehető igénybe, ahol a kedvezményezett az utólagos megtérítést választotta, vagyis az előleg nem fordítható a szállítói számla finanszírozására.
- A harmadik változtatás a támogatások felhasználásának alapvető szabályairól és felelős intézményeiről szóló 255/2006 (XII.8.) korm. rendelet panaszkezelésére vonatkozó rendelkezései 2008. VIII. 29-től lehetővé teszi mind a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, mind a közreműködő szervezetek számára, hogy a panasszal érintett korábbi döntését megváltoztassa.

Összességében elmondható, hogy a gazdasági válság hatására tett legtöbb intézkedés nehezítette a pályázati lehetőségeket, holott éppen a könnyítéssel lehetett volna ösztönözni a potenciális projektgazdákat, de emellett érthető a támogató szempontja is, miszerint megvalósítható projekteket akar támogatni.

A fentiekből kiindulva feltételezhető, hogy a gazdasági válság hatása érzékelhető a KEOP pályázati rendszerében. Ezt a feltételezést vizsgálja a tanulmány a továbbiakban, a prioritások szerinti előrehaladás vizsgálatával.

Prioritások szerinti előrehaladás vizsgálata

Alapvetően a következő három szemponttal mérhető a prioritások előrehaladása:

- szerződéskötések értéke (közreműködő szervezetek munkáját jellemzi);
- IH (Irányító Hatóság)⁴ döntések a támogatásokról (IH tevékenységét jellemzi);
- Kifizetések aránya a tervezett kifizetésekhez viszonyítva (közreműködő szervezetek munkáját jellemzi).

Az adatokból kiszámítható, hogy a prioritásonkénti kötelezettségvállalás a megkötött szerződések alapján átlagosan 38%. Ha egyenként vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy a eléggé változatosak az eredmények, hiszen a 7. és a 8. prioritás esetén

⁴ Az Irányító Hatóság közreműködik az Operatív Program (OP) véglegesítésében, irányítja az Operatív Program programkiegészítő dokumentum kidolgozását, és közreműködő szerepet vállal a dokumentumoknak az Európai Bizottsággal történő tárgyalásaiban. Az IH részt vesz továbbá a költségvetési tervezésben, valamint közreműködő szervezetek bevonásával irányítja a meghirdetett pályázatok és központi programok végrehajtását.

megközelíti, illetve meghaladja az előirányzatot azonban az 1., 3., 4., 5. és 6. prioritás esetében jelentősen az előirányzat alatt maradnak az értékek.

A kifizetéseket megvizsgálva látható, hogy jelentősen az elmaradás az előirányzattól, az átlag itt 21 %. A 7. és a 8. prioritás kivétel ez alól, mert ott az éves kifizetési előirányzatok 50-90%-ban teljesültek. Az 1. és a 4. prioritásnál a legalacsonyabb a kifizetések mértéke.

(L. a 2. táblázatot a következő oldalon.)

Az abszorpciót mérő második mutatószám az Irányító Hatóság döntéseit szemlélteti. Az Irányító Hatóság döntéseinek az összegét vizsgálva megállapítható, hogy átlagosan 57%-os a kötelezettségvállalások teljesülése, így ez pozitívabb képet mutat a megkötött szerződéseknél. Három prioritás esetében, a 2., a 7. eléri, sőt a hetesnél jóval meghaladja az előirányzatot. A többi prioritás esetében azonban elmaradás tapasztalható.

A prioritások szerinti előrehaladást tekintve mindhárom szempont vizsgálatánál beigazolódni látszik az tény, hogy jelentős elmaradások tapasztalhatóak az eredeti célkitűzésekkel szemben Feltételezhetőleg ennek hátterében nagy szerepet játszik a gazdasági válság, de természetesen nem lehet az összes tapasztalható problémát a gazdasági válság rovására felírni, ennek megállapításához konstrukciónkénti vizsgálat szükséges.

(L. a 3. táblázatot a következő oldalon.)

2. táblázat
A támogatási szerződéskötések és kifizetések alakulása 2009. december 31-ig [9]

Prioritások	Kötelezettségvállalás			Kifizetések		
	Támogatási szerződés kötések összege, Mrd HUF	Tervezett kötelezettségvállalás a 2007-2008. akcióterv szerint, halmozott, Mrd HUF	Kötelezettségvállalás teljesülése halmozott %	Kifizetések összege Mrd HUF	Tervezett kifizetések a 2007-2008. akcióterv szerint, halmozott Mrd HUF	Kifizetések teljesülése halmozott %
1	89,87	373,8	24%	4,27	55,8	8%
2	84,91	135,6	63%	8,28	30,0	28%
3	2,01	9,2	22%	0,45	3,8	12%
4	3,83	29,0	13%	1,06	13,7	8%
5	3,03	15,8	19%	1,10	9,5	12%
6	2,83	6,9	41%	0,86	4,0	21%
7	24,80	6,9	359%	9,36	16,0	59%
8	17,59	17,8	99%	3,64	5,4	68%
Összesen	228,87	595,1	38%	29,03	138,2	21%

3. táblázat
A kötelezettségvállalás alakulása az IH döntés alapján, 2009. december [9]

Prioritások	IH támogatási döntések összege, Mrd HUF	Tervezett kötelezettségvállalás 2007-2008. akcióterv szerint, halmozott, Mrd Ft	Kötelezettségvállalás teljesülése, halmozott %
1	142,12	373,8	38%
2	135,46	135,6	100%
3	4,02	9,2	43%
4	8,61	29,0	30%
5	4,50	15,8	29%
6	3,10	6,9	45%
7	25,62	6,9	371%
8	14,00	17,8	79%
Összesen	337,42	595,1	57%

Végrehajtás prioritás szerint

A prioritás szerinti előrehaladás részletezésével részletesebben láthatóvá válnak a problémák.⁵

1. Egészséges, tiszta települések

Jelentősebb felmerült problémák: A pályázati konstrukciók bonyolultak, gyakran szükség van hulladékgazdálkodási szakértők bevonására, amit a pályázók nem mindig tudják megoldani. A szennyvízes konstrukcióba 304 projekt érkezett, melyek közül 101 kapott előkészítési, és 2 pedig megvalósítási támogatást nyert. Az első fordulóban támogatást nyert projektek megvalósítási költsége 10%-kal meghaladta az erre elkülönített keretet.

A pályázatoknál tapasztalható leggyakoribb probléma a változatelemzés hiánya, és a költségvetésben tapasztalható túlköltségelés. Sok pályázati anyag nem volt megfelelő színvonalú, nem a pályázati útmutató előírásai szerint készült. Az ivóvízes konstrukcióba a várakozásokat alulmúló pályázat érkezett.⁶

2. Vizeink jó kezelése

A rekultivációra meghatározott keretet meghaladta a beérkezett pályázatok száma. További problémát jelent, hogy a rendezetlen tulajdonviszonyú területek kármentesítését az érintettek nem vállalják.

⁵ A prioritásonkénti részletezés a 2008-as évben tapasztalható problémákat tükrözi.

⁶ Környezet és Energia Operatív Program éves végrehajtási jelentés 2008.

3. Természeti értékeink jó kezelése

Az erdei iskola pályázattal kapcsolatos projektek esetében az elutasított projektek aránya nagy volt. Ez a pályázók felkészületlenségének, illetve a túl szigorú intézkedéseknek köszönhető.

4. A megújuló energiaforrás-felhasználás növelése

Problémát okozott a Közép-Magyarországi Régió kizárása KEOP-ból, mivel a pályázat létező tükör-kiírására elkülönített forrás ugyanis csekély. A kiírás potenciális pályázói számára számos más, sokszor kedvezőbb támogatási intenzitású pályázat volt elérhető, így ez a pályázati lehetőség más konstrukciókkal kényszerült versenyezni. Ezek mellett az Európai Regionális Fejlesztési Alap szabályai miatt a lakossági célú projektek támogatása nem volt elérhető.

5. Hatékony energia felhasználás

A vártnál kisebb volt az érdeklődés, kevesebb pályázat érkezett, emellett 2008 február végétől október közepéig fel kellett függeszteni a vállalkozások támogatását, mert nem volt megfelelő a nemzeti szabályozás az állami támogatásokról (23/2007 (VIII. 29.) MeHVM rendelet).

6. Fenntartható életmód és fogyasztás

Sokszor problémát jelentett a konstrukció esetében a pályázók felkészületlensége, és a szakértők mellőzése. Magából a konstrukció jellegéből fakadt, hogy az eredmények és a hatások mérése nehézkesnek bizonyult a pályázatoknál.

8. Technikai segítségnyújtás

Jelentősebb probléma a KEOP 2008-as évi végrehajtása során nem következett be.⁷

A prioritások egyenkénti vizsgálatából valóban igazolódott, hogy összetett probléma tapasztalható a célok elmaradásában. Egyes negatív elemek valóban a válságra vezethetőek vissza, például az alacsony érdeklődés, ugyanakkor találunk olyan hibákat, amely még mindig a pályázói oldalon tapasztalható felkészületlenséget jelzik, mint például a túlköltségesítés, a nem megfelelő színvonalú pályázatok, a változatelemzés hiánya. A pályázók felkészületlensége szakértők bevonásával orvosolható lenne, de a pályázók ennek költségeit nem engedhetik meg anyagilag, így a válság hatása ebben is tetten érhető. A fenti okok mellett magának a pályázati rendszernek is tapasztalhatóak hibái, mint például az igények nem megfelelő felmérése, ezért fordulhatott elő, hogy bizonyos keretek hamar kimerültek. A félidei értékelésben a hibák javítására eszközölt intézkedéseket is találunk, ezek megvalósításával jobb eredmények lesznek elérhetőek.

⁷ A 7. projekt előkészítéséről nem álltak rendelkezésre adatok.

A teljes áttekintés végett érdemes megvizsgálni a projektek regionális megoszlását.

4. táblázat
Regionális megoszlás szerinti vizsgálat
A KEOP összes kedvezményezettjének regionális megoszlása (2007-2009),
2009. 12. 31-i adatok alapján (a projektgazda székhelye szerint) [10]

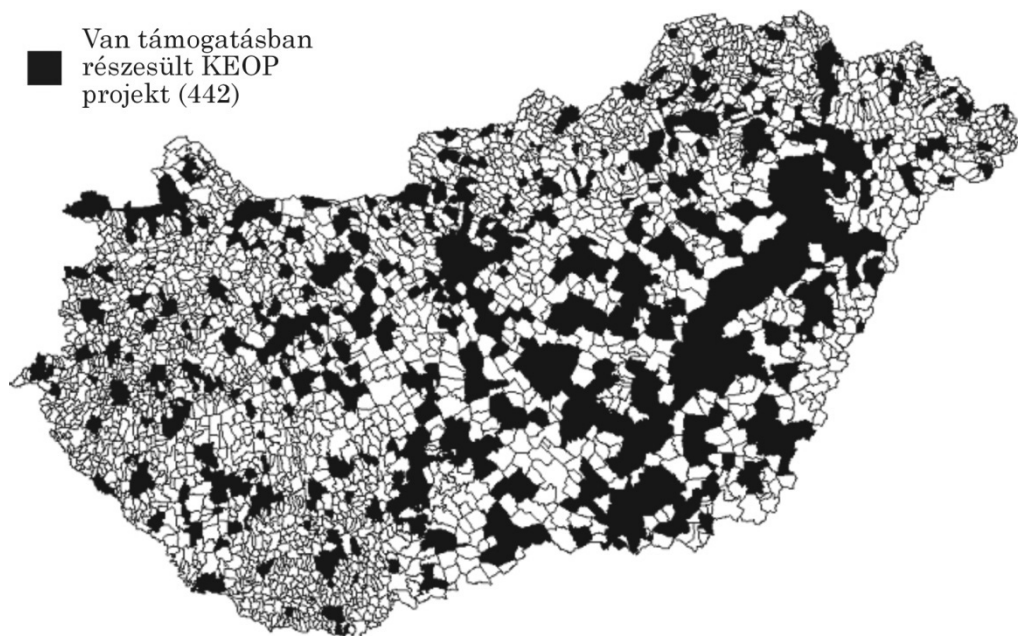
Régió	Darabszám		Megítélt támogatás (HUF)		Igényelt támogatás (HUF)	
Dél-Alföld	227	26%	45 760 792 746	13%	46 881 582 289	14%
Közép-Magyarország	158	18%	170 197 172 925	49%	161 991 510 323	47%
Észak-Alföld	129	14%	37 079 845 886	11%	37 855 551 706	11%
Dél-Dunántúl	100	11%	25 942 757 706	7%	28 210 186 713	8%
Nyugat-Dunántúl	98	11%	34 703 519 091	10%	36 212 448 512	10%
Észak-Magyarország	96	11%	12 392 683 671	4%	12 937 134 192	4%
Közép-Dunántúl	86	10%	21 335 814 699	6%	21 717 505 987	6%
KEOP összesen:	894	100%	347 412 586 724	100%	345 805 919 722	100%

A projektgazda székhelye szerinti bontás alapján kirajzolódik a Közép-Magyarországi Régió dominanciája, a megítélt támogatások közel a felét ebben a régióban székhellyel rendelkező projektgazdák kapták. Ennek oka az is lehet, hogy sok államigazgatási, valamint nonprofit szervezet. Emellett a többi régió között még a Dél-Alföldi Régió is jól teljesített. Tetten érhető tehát a KEOP pályázatok esetében is Magyarország Budapest, illetve agglomerációjának túlzottan hangsúlyossá válása, ez ellentétes a „koncentráció” alapelvével, mely kimondja, hogy a legtöbb támogatást a legrászorultabb régiókba kell eljuttatni.

5. táblázat
A KEOP összes kedvezményezettjének regionális megoszlása (2007-2009),
2009. 12. 31-i adatok alapján (a projekt megvalósításának helyszíne szerint) [10]

Régió	darabszám		Megítélt támogatás (HUF)		Igényelt támogatás (HUF)	
Észak-Alföld	166	19%	104,595,784,224	30%	105,387,791,437	30%
Dél-Alföld	158	18%	46,825,562,381	13%	47,955,601,924	14%
Észak-Magyarország	132	15%	14,369,396,321	4%	14,950,353,479	4%
Nyugat-Dunántúl	115	13%	40,758,345,422	12%	42,417,011,233	12%
Dél-Dunántúl	111	12%	25,991,611,251	7%	28,234,447,897	8%
Közép-Dunántúl	107	12%	21,347,088,461	6%	21,605,348,119	6%
Közép-Magyarország	98	11%	91,056,722,409	26%	82,628,412,391	24%
Nincs megadva régió	7	1%	2,468,076,255	1%	2,626,953,242	1%
KEOP összesen:	894	100%	347,412,586,724	100%	345,805,919,722	100%

A projektmegvalósítás helyszín alapján láthatóak a kelet-nyugati különbségek, mivel a támogatott települések legnagyobb aránya az ország keleti felén, főleg az alföldi térségekben található. Az elmaradottabb aprófalvas térségekben alacsonyabb a megítélt támogatások aránya. A területi allokációt jól mutatja az 1. ábra.



1. ábra

*KEOP-projektek területi allokációja (2007-2009), 2009. 12. 31-i adatok alapján
(a projekt megvalósításának helyszíne szerint) [10]*

Konklúzióként levonható, hogy az újratervezés időszakában a helyzet a vártnál rosszabb, a KEOP-os pályázatok tervértékeihez mérve az eredmények sok tekintetben elmaradnak. A folyamatok hátterében minden bizonnyal ott húzódik a gazdaság válság hatása is, de nem ez okozza az összes problémát. (Természetesen a 2010-es évben már elkezdődött ezeknek a felmerült problémáknak a kezelése.) Hatékony intézkedések bevezetésével, a pályázati feltételek könnyítésével ösztönözni lehetne a potenciális projektgazdákat a pályázásra, ezáltal növelni lehet a benyújtott pályázatok számát. Ugyanakkor jó pár év pályázati tapasztalat után is észlelhető a pályázók felkészületlensége, ami szintén az eredmények megvalósulását gátolja, ezen az oldalon pedig maguknak a pályázóknak is kell tenniük, nem várható el hogy minden problémát a rendszer orvosolni tudjon. A területi elrendezés alapján megfigyelhető a Közép-Magyarországi Régió dominanciája, ez a folyamat magából a régió fejlettségéből fakad, emiatt nyilvánvaló, hogy miért tudnak ott több sikeres pályázatot megvalósítani. A problémák komplexitása miatt a leghátrányosabb régiók támogatása ezért speciális stratégiát kívánna.

Bibliográfia

- [1] A Környezet és Energia Operatív Program környezeti vizsgálata záró 3. jelentés, készült a Környezet és Energia Operatív Program 2006 nov. 29. és a 2007. jun.6-i vázlata alapján
- [2] Jelentés a Környezet és Energia Operatív Program 2008. évi megvalósításáról, Jóváhagyta a KEOP Monitoring Bizottság, 2009.07.02.
- [3] Környezet és Energia Operatív Program 2007-2013, verziószám: KEOP_070628.doc./www.nfu.hu/
- [4] Környezet és Energia Operatív Program végrehajtási jelentés
- [5] Köztes Jelentés Környezetvédelem és Energia Operatív Program Félidei Áttekintő Értékelés, Készítette: KSZI, Környezetvédelmi Szakértői Iroda Kft., 2010
- [6] Nemzeti Környezetvédelmi Program 2009-2014, <http://ftvktvf.zoldhatosag.hu/>
- [7] Nemzeti Stratégiai Referenciakeret, (NSRK) Környezet és Energetikai Programjának (KEOP) Ex-ante jelentése, végső jelentés (070111 verzió), készítette: ÖKO Zrt Környezeti, Gazdasági, Technológiai Kereskedelmi Szolgáltató és Fejlesztési Részvénytársaság, Budapest 2007.
- [8] Új Magyarország Fejlesztési Terv, Magyarország stratégiai referenciakerete 2007-2013, (*Foglalkoztatás és növekedés*) [/www.nfu.hu/](http://www.nfu.hu/)
- [9] Környezetvédelem és Energia Operatív Program félidei áttekintő értékelés 2009 dec 31.-i állapot szerint
- [10] EMIR 1.1 projektszintű adatbázis.

DR. SÁGI JUDIT – TÓTH LILLA¹

Zöldebb országot mindenkinek- Uniós pénzek hatása a gazdaságra

For greener country to all – Effects of eu financial resources to the economy

Compliance with the EU legal standards simply means tendering for projects since the different lines are roughly unutilised, and the Hungarian State as an EU member is forced to fulfil its commitments.

In our study we are tracking on the question if the projects being implemented could achieve their pre-assumed economical goals? Could they sustainably have direct or indirect effects on the economical potential of communities or regions to the extent that those entities have taken commitments at the time of bidding?

Our investigation deals with issues regarding the health care, the economical potential, and the environmental protection; in terms of measurable savings and costs.

It is hard to make conclusions, however, we certainly trust in that there is no vain spending regarding the funding of the above mentioned subsidised projects.

Manapság ha a versenyképességről hallunk, leginkább vállalkozásokra, vagy valamilyen gazdálkodást végző szervezetekre gondolunk elsősnek; de – a jelen előadás erejéig - tekintsünk el a vállalkozások mikrokörnyezetét jellemző versenyképességi kritériumokról. Mind több kutatás folyik ugyanis a nemzetgazdaságok versenyképességével, a területi, ágazati és tevékenység alapú versenyképességgel kapcsolatosan.

Területi alapon történő megközelítéskor beszélhetünk:

- globális;
- nemzetközi;
- országos;
- regionális versenyképességről.

Makroszinten a nemzetgazdaság versenyképessége „a nemzetgazdaság azon képességét jelenti, hogy a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek megfelelően úgy képes létrehozni, termelni, elosztani és/vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik.”

Témánk szempontjából a regionális versenyképesség az elsődleges prioritás, amely a területi versenyképesség egyik szintje a globális valamint lokális szintek mellett. Ma már a gazdasági és társadalmi kohézió politikája klasszikus közösségi politikának számít az Európai Unióban, amely alapvetően a regionális politikára támaszkodik.

A gazdasági és társadalmi folyamatok időben és térben zajlódnak, tehát a területi alap nem megkerülhető, minden döntésnek lesz éppúgy térbeli, mint szakmai következményei is. A társadalmi, gazdasági különbségek, a földrajzi elhelyezkedés és a természeti erőforrásokban való ellátottság különbözősége miatt az EU-nak egy közös közigazgatási rendszert kellett létrehoznia, amely mérhetővé, összehasonlíthatóvá és kezelhetővé tette az európai régiókat. Az Európai Unió régióit hivatalosan – mint ismert – a NUTS² 2 névvel illetik.

¹ főiskolai docens, BGF-PSZK Pénzügy Intézeti Tanszék - hallgató, BGF-PSZK alapképzés.

² Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques, magyarul: Területi Egységek Statisztikai Célú Nomenklatúrája.

Nemzetgazdaságon belül az egyes régiók versenyképessége a „relatív magas jövedelem és relatív magas foglalkoztatottsági szint létrehozása”, növekedése nagy, fizikai javakból mind többet képes előállítani, magas egy főre jutó GDP-t biztosít. Öt alaptényező járul hozzá leginkább a regionális versenyképességhez: kutatás-fejlesztés, innováció struktúra és humán tőke, kívülről jövő befektetések, kis- és közép vállalkozások, intézmények és társadalmi tőke.

Az EU-költségvetés jelentős részét képezik a regionális politika kiadásai. A regionális politika legfontosabb célja, hogy valamennyi régióban méltányos szintű átlagos életszínvonalat, jövedelmet biztosítson az ott élőknek.

Mára a versenyképesség és a fenntartható fejlődés egymással szorosan összefüggő és egymást kiegészítő fogalmak. 1987-ben tették közzé a Brundtland-jelentést, melyben megfogalmazták a fenntartható fejlődés szükségét, végső következtetése szerint pedig a jelen generáció igényeit úgy kell kielégíteni, hogy ne csökkentse a jövő generáció lehetőségeit saját igényei kielégítésében, ezzel adva új értelmet a fogyasztói társadalom alapjainak.

Hazánkban a 90-es évek iparszerkezeti változásainak következtében a korábbi fő kibocsátó szektor, az energia és ipari termelés környezetterhelése folyamatosan csökkent, előtérbe kerültek a lakossági fogyasztáshoz, illetve a közlekedéshez köthető szennyezési formák és források. A csatlakozást megelőző néhány évet jogi és intézményi szempontból erős felzárkózási kényszer jellemezte, a jogalkotás során pedig sajnálatos módon háttérbe szorult a jogrendszerbeli koherencia és a megvalósíthatóság szempontjai.

Magyarországon a 2007-2013-as pénzügyi tervezési időszakban a környezetvédelemmel kapcsolatos beruházások a KEOP (Környezetvédelmi és Energetikai Operatív Program) keretében zajlanak le.

A KEOP prioritástengelyei:

- Egészséges tiszta települések (szennyvíz, hulladék, ivóvíz)
- Vizeink jó kezelése (árvízvédelem, vízgazdálkodás, kármentesítés, rekultiváció)
- Természeti értékeink jó kezelése
- Megújuló energiahordozók növelése
- Hatékonyabb energia felhasználás
- Fenntartható termelési és fogyasztási szokások ösztönzése
- Projekt előkészítés
- Technikai segítségnyújtás

A megcélzott támogatási területekre azonban az összegek megpályázása a pályázati pályázóknak nem egyszerű, hiszen jogosultságukat bizonyítaniuk kell. Az 1083/2006/EK rendelet 40. cikkének e) pontja előírja, hogy a strukturális alapok és a Kohéziós Alap szerinti pénzügyi támogatás céljából a nagyobb projektek Bizottság részére történő bemutatását a költség-haszon elemzésre vonatkozó információknak kell kísérniük.

Az uniós pályázatok esetében olyan projektek kerülnek a költség-haszon elemzés vizsgálati módszere alá, amelyek a szakmapolitikai lehetőségei egymást kölcsönösen kizárják, egy alternatívát viszont választani kell, válassza a legnagyobb nettó haszonnal járó politika.

2006-ban az Európai Bizottság Regionális Politikai Főigazgatósága közreadta a 2007-2013-as tervezési időszakra vonatkozó módszertani útmutatót, mely a költség-haszon elemzés módszertanát segíti. Az útmutató célja olyan módszertani szabályokat mutasson be, amelyek az ERFA-ra és a Kohéziós Alapra vonatkozó kérelmekre vonatkozó jövőbeli költség-haszon elemzések (KHE) nagyobb fokú következetességét és szigorúságát, valamint ezáltal tájékozottabb döntéshozatalt eredményezzenek.

A költség-haszon elemzés olyan eljárás, amellyel a fennálló állapot (status quo) bármilyen változására a változás hasznát annak költségeivel hasonlítja össze. A hasznát az emberek jólétében bekövetkező valamilyen pozitív változásként lehet meghatározni, a költséget pedig a jólét csökkenéseként, függetlenül attól, hogy ez hol keletkezik. A nyereséget és veszteséget nem pénzügyi áramlások vonatkozásában határozzák meg.

A legegyszerűbb eset, amikor egy projekt elfogadása/elutasítása mellett kell állást foglalni, és a következő összefüggést lehet alkalmazni:

$$\sum_t \sum_i a_i (B_{i,t} - C_{i,t}) (1+r)^{-t} > 0$$

B=hasznok

C=költségek

a=egyen (legegyszerűbb esetben a=1)

r=diszkontláb

p= évi százalékos növekedés (levonásával a nettó diszkontlábát kapjuk meg)

A hasznokat és költségeket minden időpontra és minden érintett egyénre össze kell adni.

A diszkontálás egyszerűen egy kifejezési módja annak, hogy az emberek a jelent hogyan értékelik a jövővel szemben, ha a projekt gazdasági nettó jelenértéke (NJÉ) pozitív, akkor a társadalom (régió/ország) jobban jár a projekttel, mert annak előnyei meghaladják a költségeket.

A nagyobb projektek esetében a KHE benyújtása megkövetelésének célja kettős. Először is ki kell mutatni, hogy a projekt gazdasági szempontból kívánatos, valamint hogy hozzájárul az EU regionális politikájának céljaihoz. Másodsorban pedig bizonyítékokkal kell alátámasztani, hogy az alapokból történő hozzájárulás szükséges a projekt pénzügyi életképességéhez. A támogatás megfelelő szintjét ezen az alapon kell meghatározni. Ezzel kapcsolatban szükséges egy pénzügyi és egy társadalmi elemzés elvégzése.

A gazdasági elemzést a társadalom szemszögéből végzik. A KHE-ben végzett elemzés szintjét azon társadalomra való hivatkozással kell meghatározni, amely társadalomban a projekt lényeges hatást fejt ki. A költségeket és az előnyöket esetleg különböző földrajzi szinteken viselik és azok különböző földrajzi szinteken halmozódhatnak fel, így el kell dönteni, mely költségeket és előnyöket kell figyelembe venni. Ez rendszerint a projekt méretétől és alkalmazási körétől függ. Figyelembe vehetők települési, regionális, nemzeti, sőt közösségi szintű hatások is.

A KEOP 7.1.1.1-es konstrukció a települési szilárdhulladék-gazdálkodási rendszerek fejlesztését irányozza elő. A konstrukció megismerése előtt érdemes a téma legjelentősebb fogalmával tisztában lennünk, ez pedig a hulladék.

A következő gazdasági teljesítménymutatók határozhatók meg a projekt vonatkozásában:

- Gazdasági nettó jelenérték (NJÉ): ennek nullánál nagyobbnak kell lennie ahhoz, hogy a projekt gazdasági szempontból kívánatos legyen.
- Gazdasági megtérülési ráta (GMR): a társadalmi diszkontrátánál nagyobbak kell lennie.
- Haszon/Költség arány (H/K): egynél nagyobbak kell lennie.

A gazdasági elemzések során három tényezőt vettünk figyelembe:

- A támogatások gazdasági potenciálra gyakorolt hatása;

- Az emberi egészségre, valamint az egészségügyre gyakorolt hatás;
- A környezetkárosító hatások csökkentése.

Magyarországon a gazdaság méretéhez képest igen sok hulladék keletkezik, a magán és ipar szféra az adott társadalmi cél elérése érdekében egyre több anyagot használ fel és az indokoltnál nagyobb ütemben apasztja a természeti erőforrásokat. A nagyobb nyersanyagigény viszont drágítja a termelést, és rontja a versenyképességet, továbbá a főként importból származó nyersanyag szükségesnél nagyobb mértékű felhasználása súlyosbítja a gazdaság terheit is.

Hazánkban jelenleg az ún. termékdíjrendszer működik, melynek célja, hogy a környezetet terhelő termékeket gyártók kötelező arányú pénzügyi forrásokkal járuljon hozzá a szennyezés csökkentéséhez.

A hazánkba érkező támogatásoknak a GDP növekedésére gyakorolt hatása elmarad az EU átlagtól, a legfőbb okok:

- a források nagyobb része egyszeri keresletnövelő, illetve közösségi infrastruktúra javító, nem pedig gazdasági potenciált erősítő hatású;
- a források jelentős részét nem hosszú távú felzárkózást segítő beruházásokra fordítják, nem additív, hanem helyettesítő jellegűek;
- nem plusz forrásként jelennek meg, hanem kiváltják a korábbi saját beruházásokat.

Az OECD 2008-as környezetpolitikai értékelésének következtetései: az 1990-es évek néhány pozitív tendenciája az elmúlt években lassult, sőt esetleg megfordult. Egyes egészségügyi mutatók szintén aggodalomra adnak okot.

Fertőzésveszély a különféle forrásból származó hulladékokban gyakran megtalálhatóak a legkülönbébb mikroorganizmusok, közöttük fertőző betegségeket is terjesztő kórokozók (vírusok, baktériumok, féregpeték, stb.).

A hulladékokban található kórokozók (zárójelben) és az általuk okozott megbetegedések:

- hastífusz (*salmonella typhi*),
- paratífusz (*salmonella paratyphi B.*),
- *escherichia coli*,
- bacilláris dizentéria (*shigella dysenteriae*),
- tuberkulózis (*mycobacterium tuberculosis*),
- tetanusz (*clostridium tetani*),
- kolera (*vibrio cholerae*),
- Weil betegség (*leptospira ictero haemorrhagiae*),
- gyermekbénulás (poliomyelitis vírus),
- fertőző májgyulladás (hepatitis vírus),
- orsóférgesség (*ascaris*),
- borsóférgesség (*trichinae spiralis*),
- amóbiás dizentéria (*entamoeba histolytica*).

Betegség (megbetegedések száma - fő)	Év						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Szalmonellózis</i>	10721	9457	7557	8157	9752	6891	7166
<i>Dizentéria</i>	650	270	227	109	107	87	107
Campylobacteriosis	9234	8274	9086	8293	6829	5856	5563
Fertőző hasmenés (Enteritis infectiosa)	39390	38512	34943	32961	41307	29562	35600
<i>Fertőző májgyulladás</i>	772	797	622	481	445	384	332
Vörheny	2736	2135	3386	3543	6720	7202	3274
Rózsahimlő (Rubeola)	42	47	36	32	22	–	–
Járványos fültőmirigy gyulladás	98	108	100	72	30	16	14
Bárányhimlő	40288	39486	52123	52608	46372	48313	36412
Gennyes agyhártyagyulladás	225	230	273	220	217	239	220
Járványos agyhártyagyulladás	44	43	43	32	35	49	34
Egyéb gennyes agyhártyagyulladás	181	187	230	188	182	188	180
Savós agyhártyagyulladás	107	109	91	69	87	57	84
Fertőző agyvelőgyulladás	116	145	171	125	115	145	133
Lyme-kór	1258	1223	1224	1433	1231	947	1811
<i>Tetanusz</i>	5	4	1	3	7	4	4
AIDS	25	26	23	33	22	23	23

Forrás: KSH (saját szerkesztés)

A táblázat esetében a hulladékkal összefüggésbe hozható megbetegedésekre vonatkozó értékek:

- A szalmonellózis esetében évente átlagosan 6,5%-os csökkenés, relatív szórás 17,12%;
- A dizentéria esetében évente átlagosan 9,1%-os csökkenés, relatív szórás 90,47%;
- A fertőző májgyulladás esetében évente átlagosan 13,1%-os csökkenés, relatív szórás 33,86%;
- Tetanusz esetében évente átlagosan 4,7%-os csökkenés, 45,64%.

Év	A népesség szá- ma, január 1. (ezer fő)	Születéskor vár- ható átlagos élet- tartam (év)	Halálozás		Halálozás oka a lakosság egészére	Halálozás oka csecsemőknél
			(fő)	(%)	Fertőző és élősd- iek okozta beteg- ségek (fő)	Fertőző és élős- diek okozta betegségek (fő)
2002	10 175	72,43	132 833	13,1	576	10
2003	10 142	72,43	135 823	13,4	499	5
2004	10 117	72,78	132 492	13,1	490	6
2005	10 098	72,76	135 732	13,5	501	5
2006	10 077	73,21	131 603	13,1	435	3
2007	10 066	73,30	132 938	13,2	480	7
2008	10 045	73,83	130 027	13,0	420	3

Forrás: KSH (saját szerkesztés)

A lakosság körülbelül 5 ezreléke hal meg évente olyan fertőző betegségekben, melyet olyan élőlények és kórokozók terjesztenek/idéznek elő, mely a hulladékokban is megtalálhatóak. A csecsemők körében ez az arány 1 tízezrelék.

Ezen belül az egyes fertőzésekről az adatok 2008-ban:

Halálok	Férfi	Nő	Összesen	Százezer lakosra jutó halálozás	0–14	15–34	35–64	65–
					éves korban meghaltak száma			
Fertőző és élősdiek okozta betegségek	260	160	420	4,184022057	14	14	156	236
Gümőkór	85	33	118	1,175510959	–	6	56	56
Vírusos májgyulladás	3	1	4	0,039847829	–	–	3	1
Egyéb fertőző és élősdiek okozta betegségek	172	126	298	2,968663269	14	8	97	179
Májbetegségek	3756	1516	5272	52,51943877	3	65	3642	1562
Ebből: Alkoholos májbetegség	2817	924	3741	37,26768218	–	47	2759	935

Forrás: KSH (saját szerkesztés)

Többek között az illegális, valamint az elavult ártalmatlanítási technológiát alkalmazó lerakók felszámolása, valamint korszerűsítés játszik közbe, hogy a megbetegedések száma jelentős mértékben visszaszorult. Ez jelentős hatással van az egészségügyben kifizetésre kerülő juttatásokra is.

Az emberi tevékenység révén a természetbe került hulladékok hatása hosszú időn keresztül nem haladta meg a környezet és elemeinek tűrőképességét, mivel ezen hulladékok minősége hasonló volt a természeti körfolyamatokban meglévő anyagokhoz és mennyiségük nem akadályozta a természet körfolyamataiba való beépülésüket és ezáltal nem idézte elő e folyamatok megváltozását.

A tudományos-technikai forradalom során bekövetkezett termelésbővülés, az újabb és újabb elsősorban szintetikus anyagok megjelenése a hulladékok közvetlen visszajuttatását a természeti környezetbe fokozatosan tarthatatlanná tette. A legtöbb szennyezési problémát a rendezetlen elhelyezés, a helytelenül megválasztott hulladékkezelés, valamint a helytelen fogyasztó magatartás okozza.

Környezetkárosító hatások:

- valamely környezeti elem (víz, levegő, talaj) szennyezése, ezáltal nagy népességet érintenek, és a káros hatás időben elhúzódik;
- a hulladékok egyes alkotói a növényi állati szervezetekbe beépülnek és a táplálékláncon keresztül végső soron az embereket károsítják.

A megfelelő kezelhetőség érdekében könnyebb ártalmatlanítás, hatékonyabb hasznosíthatóság, nagyobb környezetbiztonság elengedhetetlen a hulladék fajtánkénti, anyagfélésegek szerinti elkülönített szelektív gyűjtése.

A hasznosítással járó környezetvédelmi és gazdasági előnyök:

- elősegíti az eredeti nyersanyagokkal való gazdálkodást;
- a másodnyersanyagok felhasználásával csökken a termelés energia felhasználása és környezet károsításának mértéke;
- csökken az ártalmatlanítandó hulladék mennyisége és ezáltal mérséklődik a környezet hulladékkal való terhelése.

Az optimálisan elérhető visszagyűjtési arányok:

- Papírféleségeknél: 60-70%,
- Műanyagoknál: 30-40%
- Fémeknél: 80-90%
- Üvegnél: 60-70%,
- Textilhulladéknál: 60-70%,
- Veszélyes alkotóknál: 60-70%.

Teljes körű KSH adatszolgáltatás a keletkező és kezelt hulladékokra csak 2006-tól állnak rendelkezésre, 2004-ben és 2005-ben átszámolások révén még néhány adat meghatározható.

	Év						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Megnevezés							
Települési szilárd hulladék keletkezése, ezer t	4290,0	4384,0	4592,0	4602,0	4711,0	4594,0	4400,0
Ebből:							
közszolgáltatás keretében elszállított	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4505,0	3986,0	3850,0
Egy főre jutó települési szilárd hulladék, kg/fő	n.a.	n.a.	454,0	465,0	468,0	457,0	438,0
Települési szilárd hulladék a gyűjtés módja szerint, ezer t							
hagyományosan gyűjtött	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4111,0	3950,0	3539,0
szelektíven gyűjtött	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	400,0	520,0	750,0
közterület-tisztítás hulladéka	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	200,0	124,0	110,7
Települési szilárd hulladék a kezelés módja szerint, ezer t							
újrafeldolgozással, komposztálással hasznosított	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	490,0	554,0	750,0
energiahasznosítással történő égetés	n.a.	n.a.	143,0	294,0	389,3	382,0	382,0
lerakással ártalmatlanított	n.a.	n.a.	2992,0	3753,0	3791,7	3429,0	2868,0
egyéb módon kezelt	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	40,0	229,0	400,0
A hulladékgyűjtésbe bevont lakások aránya, %	88,30	91,40	90,7	90,4	92,1	92,3	92,4
Települési szilárd hulladéklerakók száma	608,00	452,00	377,0	340,0	316,0	254,0	213,0

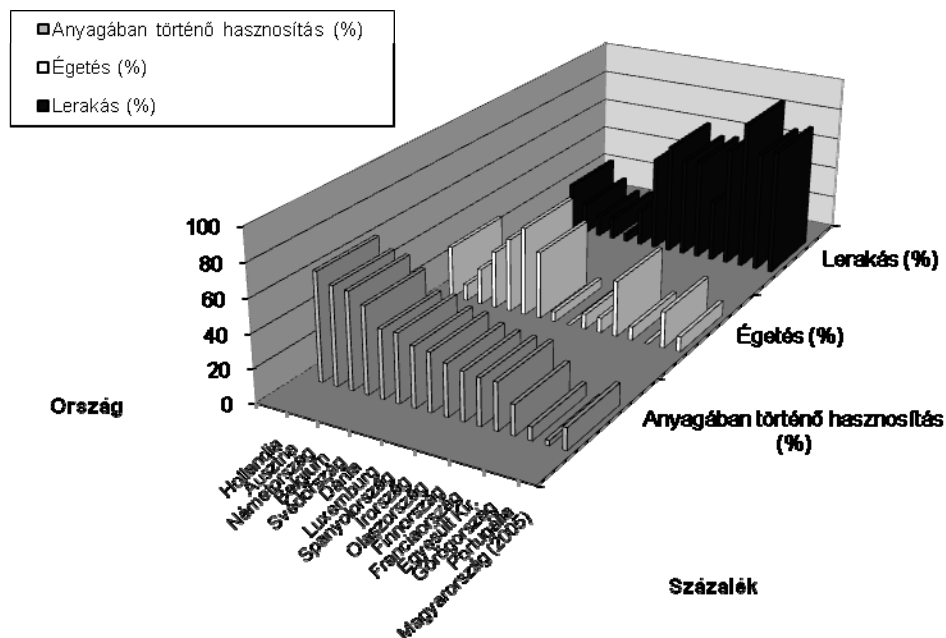
DR. SÁGI JUDIT – TÓTH LILLA:
ZÖLDEBB ORSZÁGOT MINDENKINEK – UNIÓS PÉNZEK HATÁSA A GAZDASÁGRA

Veszélyes hulladék keletkezése, ezer t	n.a.	n.a.	2016,0	2167,0	1367,0	1082,0	975,0
Ebből:							
szilárd	n.a.	n.a.	1031	1482	1013,1	542,0	475,0
iszap	n.a.	n.a.	557	373	150,0	342,0	165,0
Egyéb, nem veszélyes hulladék keletkezése, ezer t	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	16015,2	16017,5	14400,0
Ebből:							
mezőgazdasági és élelmiszeripari	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3939,9	4858,3	3800,0
ipari és egyéb gazdálkodói	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	8079,0	7489,1	6800,0
építési és bontási	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3996,0	3670,2	3800,0
Települési folyékony hulladék keletkezése, ezer m³	n.a.	n.a.	5110,0	5383,0	5027,1	4690,0	4383,8
Ebből:							
lakossági tárolókból	n.a.	n.a.	2460,0	2945,0	2645,0	2367,0	2301,0
közületi és egyéb tárolókból	n.a.	n.a.	2109,0	1994,0	1868,8	1798,0	1624,0
Egy főre jutó települési folyékony hulladék, m³/fő	n.a.	n.a.	0,5	0,5	1,5	1,5	1,5

Forrás: KSH (saját szerkesztés)

A táblázat adataiból kiderül, hogy 2002 és 2006 között éves átlagban a települési szilárd hulladék mennyisége 2,4%-kal nőtt, majd 2006-tól 2008-ig a tendencia megfordult, és az évenkénti 3,3%-os csökkenés állapítható meg. Egyre nagyobb súlyt képviselnek a természet-közeli megoldások és a hasznosítás különböző formái, ám az európai átlagtól még így is jelentős mértékben elmaradnak.

Hulladékkezelési módok megoszlása



Magyarországon az 1 főre jutó hulladékképződés körülbelül 21%-kal maradt el az EU15 átlagához (590 kg/fő/év) képest, ami közép-európai viszonylatban reális, ám az anyagában történő hasznosítás drasztikusan, 65,6%-kal maradt el a 15 ország átlagától. A táblázat adataiból látható, hogy Magyarországra a legkevésbé környezetkímélő eljárás, a lerakás jellemző.

2004-től ismertek a csak lerakással ártalmatlanított hulladékok. Korábban bemutatásra került az egye frakciók visszagyűjtési aránya, melyre erős bizonyossággal elmondható, hogy az egyes frakciókat átlagolva 60-70% között mozog ez az arány. Annyit érdemes tudni, hogy ez csupán egy elméleti érték, bár az uniós kötelezettségvállalásaink is ezt írják elő. Jelenleg azonban még a kívánt célérték elérése messze van, az idő viszont rohamosan fogy.

Ismertek továbbá a néhány frakció hasznosítói ára:

	Hasznosítói ár (Ft/t)
Papír	8 700
Műanyag	20 000
Fém	6 000
Üveg	3 000

A megadott adatok alapján egy nagyvonalú kalkulációval megállapítható, hogy ha az átlagos hasznosítói árat vennénk figyelembe, valamint a 70%-os visszagyűjtési arányt, akkor az egyes években megtakarítható összeg a következő módon alakulnak. (Zárójelben az újrahasznosítható mennyiség.)

- 2004: 10 313 millió Ft (2094 ezer tonna);
- 2005: 12 938 millió Ft (2627 ezer tonna);
- 2006: 13 071 millió Ft (2654 ezer tonna);
- 2007: 11 820 millió Ft (2400 ezer tonna);
- 2008: 9 884 millió Ft (2007 ezer tonna).

Felszíni és felszín alatti vizek további szennyezésének megakadályozása érdekében, összhangban az Országos Hulladékgazdálkodási Tervvel és a Települési Szilárd Hulladék Fejlesztési Stratégiával, illetve a hulladéklerakással, valamint a hulladéklerakóval kapcsolatos egyes szabályokról és feltételekről szóló 20/2006 (IV.5.) KvVM rendelettel, a komplex hulladékgazdálkodási rendszerek részeként rekultiválni kell a környezetet és a lakosságot is folyamatosan veszélyeztető, régi, műszakilag nem megfelelő bezárt illetve felhagyott települési szilárd hulladéklerakókat.

2003 januárjában Phare támogatással készült el az országos felmérés, amelynek keretében Magyarországon 2575 települési szilárd hulladék lerakó feltérképezésére került sor. A Phare-projekt adatait felhasználva készült 2004-ben egy Országos Rekultivációs Program (ORP), mely a korszerű lerakási feltételeket ki nem elégítő, működő vagy már felhagyott települési szilárd hulladék lerakóhelyek környezetvédelmi felülvizsgálatához, majd bezárásához, szükség esetén felszámolásához és területük rekultiválásához szükséges tennivalókat összegzi.

Figyelembe véve a Phare felmérés és az ORP adatait, az országban 2560 db bezárt és felhagyott, de nem rekultivált, illetőleg 2009-ig bezárásra kerülő és rekultiválandó lerakó található (volt található).

Az ISPA projektek keretében a rekultiválásra tervezett hulladéklerakók száma 328 db volt, míg a projektekbe nem tartozó, rekultiválandó hulladéklerakók száma 2232 db, amelyek egy része a KEOP megfelelő konstrukciójának keretében került/kerül felszámolásra (összes rekultiválandó hulladéklerakó: 2560 db).

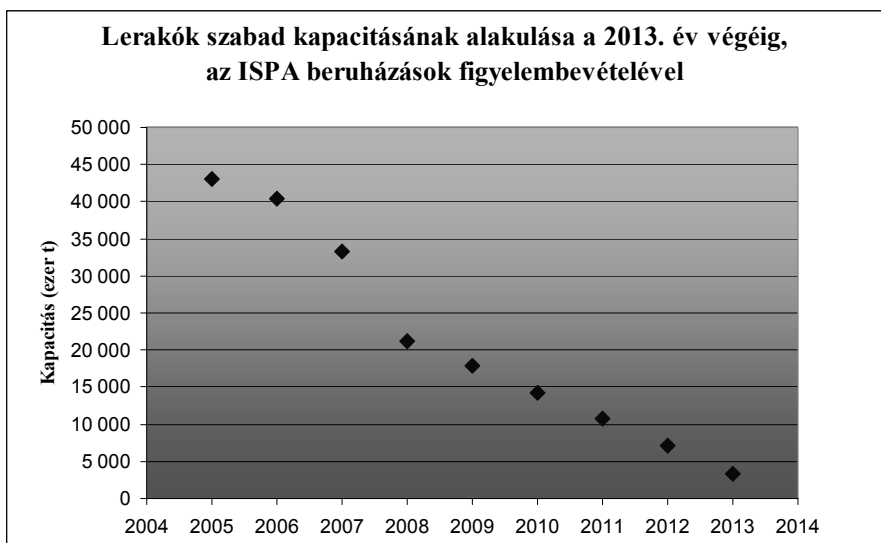
Az ISPA projektek keretében tervezett rekultiváció

Sor-szám	Regionális települési szilárdhulladék-kezelési rendszer (projekt neve)	ISPA projekt keretében eredetileg tervezett rekultiváció (db)	ISPA projekt keretében megvalósuló rekultiváció (db)
1.	Hajdú-Bihar megye	68	10
2.	Miskolc	19	19
3.	Szegedi	32	0
4.	Tisza-tó	33	0
5.	Szolnok	23	23
6.	Duna-Tisza	37	37
7.	Sajó-Bódva	5	0
8.	ÉK-Pest	3	3
9.	Homokhátság	82	82
10.	Nyugat-Balaton	59	114
11.	Észak-Balaton	5	0
12.	Dél-Balaton	40	40
Összesen:		447	328

(Forrás: Fejlesztési Igazgatóság)

Mindazon települési hulladék mennyiség esetében, amelynél nem valósul meg a szelektív gyűjtés, a házi komposztálás vagy az égetés, az ártalmatlanítás hulladéklerakókban történő elhelyezéssel valósul meg. A biztonságos lerakás szükséges kapacitásait ki kell építeni a következők figyelembe vételével.

A lerakók szabad kapacitásának alakulása:



(Forrás: KvVM, Környezetgazdasági Főosztály)

A kapacitások szűkössége egyre égetőbb szükségét teszi szükségessé a lakosság teljes körű bevonásának. Itt a szelektív gyűjtés állandóvá és mindennapi rutinná válása a cél, hiszen ezek a hulladékok újrahasznosíthatóak, illetve égetéssel energiaforrásként szolgálnak. Lehetőség továbbá a háztartási szerves hulladék házi komposztálókban történő elhelyezése, mely azután mezőgazdasági területen takaróföldként hasznosítható. Az egy főre jutó szerves hulladék mértéke 200 kg/fő/év, ez több tízezer évente megképződő és értékét képző hulladék pazarlását jelenti.

Hogy mi a végső következtetés? Az ISPA, majd KEOP konstrukciók keretében szétosztásra került kohéziós pénzek igenis jó helyre kerültek/kerülnek – már ami a települési szilárd hulladék gazdálkodással és a hulladéklerakók rekultiválásával kapcsolatosak.

A kapcsolódó megbetegedések és halálozások száma jelentős mértékben csökkent, ez hatással van az egészségügyi alapokból kifizetésre kerülő ellátásokra is.

A rekultivációval, a korszerűsítéssel megnő a tájérték, tisztább lesz a környezet. Az ártalmatlanítás modern keretek közt történő megvalósulásával pénzt, energiát és időt spórolunk meg szó szerint.

Ami mégis a legfontosabb, hogy a végső megoldás magukban az emberekben van. Ha Te, Kedves Olvasó és én holnaptól csak egy műanyagtaszkával kevesebbet dobunk ki naponta, már megmentettünk egy fajt, már km²-kel csökkentettük az emberiség ökológia lábnyomát, már egy ember életét megmentettük, hogy a szemétben keletkező kórokozók áldozatává váljon.

GULYÁSNÉ CSEKŐ KATALIN¹

A nemzetközi kereskedelem új szereplői

New intermediaries in international trade

This paper aims to follow the changes in roles of intermediaries in electronic trade regarding the evident concentration of sell-side and buy-side marketplaces and the increasing power of some auction-houses. The emergence of marketplaces of high influence on prices of sales achieved by private or public procurement procedures has given rise to concerns on the breach of Competition Law of EU. The relevant cases and the decisions of the Court of First Justice have been analyzed in order to find answer for the major issue whether or not the legislation of EU could take steps with the new progress on market-places. The terms and conditions of taking part therein, the threats of being excluded in comparison to the potential gains of participation should be surveyed in depth in the near future

A nemzetközi kereskedelemben tevékenykedő új piaci szereplők közül számosan hagyományos közvetítői funkciókat látnak el: radikálisan megváltozott formában, és feltételrendszer alapján. Jelen előadás célja, hogy rámutasson az e-közvetítők piacán lezajló koncentrálódási folyamatokra, a piaci szereplők közötti versenyhelyzet sajátosságaira, de mindenekelőtt azon kérdésnek szentel különös figyelmet, hogy vajon az óriásivá növekedett és hálózatot alkotó B2B piacterek sértik-e a versenyjogi szabályozásokat, képesek-e kiszorítani egyes vállalkozásokat az adott iparág piacáról.

A B2B piacterek nem az ún. *network economy*² újdonságai. Az első B2B piacteret 1908-ban hozták létre azok a hal-nagykereskedők, akik a halászok felhatalmazását bírva egységes szabályrendszer alapján árveréseket szerveztek, és tőkével látták el a kereskedési platformjukat. Az ún. *network economy* kialakulásával nemcsak új piactérformák keletkeztek, de a hagyományos B2B piacterek is – folyamatosan adaptálva az IKT technológia legfrissebb, legmodernebb megoldásait – olyan elektronikus piacterekké alakultak át, amelyek gazdasági és földrajzi kiterjedése, illetve hatósugara világméretűvé vált, miközben a működési területük a virtuális térbe helyeződött át.

Ebben a megváltozott nemzetközi „*network*” kereskedelemben azonban továbbra is jól elhatárolhatóak egymástól a nagy-, illetve a kiskereskedelmi formák.

A világ egyik legnagyobb elektronikus piactérének az Amazon.com Társaságnak, a 2009 évi mérlege a következőket írja a jellemző piacszerkezetről, és egyidejűleg betekintést enged az egyre élesedő versenyhelyzetbe is. Az Amazon, amely mint új vállalkozás először a B2C piactéren ért el rendkívüli sikereket, mára a B2B piac aktív szereplőjévé vált.

¹ BGF Külkereskedelmi Kar, Nemzetközi Kereskedelem és Logisztika tanszék, PhD, főiskolai docens

² Network industry, azaz a piac szereplőit: a szállítókat, a vevőket, a disztribútorokat, a közvetítő kereskedőket és a közigazgatási szerveket az interneten alapuló IKT hálózatokkal összekötő gazdasági kapcsolatrendszer

„A mi piacunk gyorsan fejlődik és rendkívüli intenzitású versenyt mutat. A jelenlegi és a potenciális versenytársaink a következők:

- 1) a fizikai-világ kiskereskedői, vevői, disztribútorai, gyártói;
- 2) egyéb online e-kereskedők, mobile e-kereskedők, beleértve azokat, akik digitális tartalmat adnak el, vagy közvetítenek;
- 3) olyan indirekt versenytársak, mint a média vállalatok, a web-portálok, az aggregátorok³, web kereső motorok, akik vagy közvetlenül, vagy különböző együttműködési formákban dolgoznak együtt kiskereskedőkkel;
- 4) azok a vállalatok, amelyek e-kereskedelmi szolgáltatásokat kínálnak, beleértve a weboldal fejlesztést, feltöltést és vevőszolgálatot;
- 5) azok a vállalatok, amelyek infrastruktúrát kínálnak weboldal szolgáltatásokhoz, adat tároláshoz, vagy más számítástechnikai szolgáltatások, illetve termékek használatához (például cloud computing szolgáltatások);
- 6) azok a vállalatok, aki média eszközöket terveznek, gyártanak, és adnak el.”

Az Amazon.com társaság mérlegbeszámolója elsődlegesen az ún. neutrális B2B piactereket üzemeltető társaságok versenyhelyzetét elemzi, amely analízist célszerű kiegészíteni a közvetlen gazdasági kapcsolatot tartalmazó ún. konzorciális, illetve privát vállalati piacterek piacbefolyásoló, és alakító szerepével.

A Gatner-csoport⁴ meghatározása szerint: „az elektronikus piactér olyan vállalat, amely egy meghatározott ipari szektor, földrajzi terület, vagy érdekközösség vevőit, és eladóit kereskedési céllal hozza össze.” Ez a definíció elsődlegesen az elektronikus piacterek függetlenségére helyezi a hangsúlyt, ugyanakkor figyelmen kívül hagyja a B2B e-piacterek egyre erősödő koncentrációját, és ez által kialakuló dominanciáját, amely számtalan versenyjogi problémát vet föl. A B2B piacterek tényleges piaci erejének vizsgálata az alábbi, összefoglaló jellegű meghatározás használatát teszi indokolttá.

„Az elektronikus piactér olyan virtuális online piac, amelyen eladók, vevők, szállítók, és disztribútorok információkat szereznek, és azokat kicserélik egymással, üzletet kötnek, és információs portálok, kereskedési felületek (»trading exchanges«) valamint együttműködési rendszerek (»collaboration tools«) összekapcsolása révén együttműködnek egymással.” [9]

Az elektronikus B2B piacterek a tulajdonosi struktúra alapján a következő módon osztályozhatók:

- neutrális, vagy „harmadik-fél” piacterek;
- konzorciális piacterek;
- magán vagy ún. mini e-piacterek.

Elsődlegesen az iparági koncentráció, a termék típusa, az eladók, illetve a vevők piaci ereje és piaci részesedése, valamint az egyes iparágon belüli komplex folyamatok tekinthetők azoknak a faktoroknak, amelyek e-piactér kialakulásának folyamatát és típusát meghatározzák. Amennyiben egy piac erősen fragmentált – mely jellemző tulajdonsága az elektronikai eszközök, a textilipari cikkek, az egészségügyben használt termékek, valamint az építőipari anyagok piacának – akkor a partnerek természetes módon az ún. semleges e- piacterek felé fordulnak.

³ Az eredeti szövegben: „comparison shopping website” azaz ár-összehasonlító bevásárló portálok.

⁴ Székhelye Stanfordban, Connecticut államban található. 1979-ben alapították üzleti technológiai kutatások céljából. 2004-ben összefoglaló tanulmányt készített a B2B piacterekről.

⁵ Számtalan majdnem azonos tőke-, és tárgyalási erővel bíró vevő, illetve gyártó van jelen a piacon.

A semleges vagy neutrális piacterek jellemzői

A „neutral” piacterek, illetve ahogy őket a szakirodalom egyre gyakrabban nevezi: az ún. „kövér pillangók”, általában olyan független elektronikai szolgáltató vállalatok, amelyek legfőbb célja az elégséges piaci likviditás („*liquidity benefits*”) elérése. Elégséges piaci likviditás van jelen, ha a vevők, illetve az eladók és az általuk kínált termékek száma kellően nagy ahhoz, hogy a piactéren folyamatos árjegyzés és kereskedelem történjen. Önmagában a vevői, illetve eladói sűrűség a sikeres működésnek még csak szükséges, de nem elégséges feltétele. Ezek az ún. „*many-to-many*” piactereken ugyanis a likviditási bőségnek hatékonysági előnyöket („*efficiency benefits*”) is eredményeznie kell, amelyek közül elsősorban a piacépítési, piackutatási és a beszerzési költségek csökkentését, az eladási volumen emelkedését kell kiemelni. Amíg a neutrális piacterek el nem érik a szükséges „ütköző” résztvevői létszámot, addig a „vállalati csecsemőhalandóságnak” való kitettségük rendkívül magas marad. A piac terek életben maradását, és fejlődését továbbiakban az ún. „*network*” hatás is biztosítja. A „*network*”, azaz hálózati hatás a piactér vonzereje, amely a szinergiahatás következtében, több és minőségileg más, mint a résztvevő vállalatok egyéni vonzereje (megbízhatóságuk, termékük minősége, szállítási fegyelmük: azaz vállalati hírnevük). Amíg a semleges piacterek ezt az aggregált vonzerőt nem képesek felépíteni – mely azután magának a piactérnek a presztízsét is eredményezi⁶, addig létük elsősorban az őket tulajdonló, és működtető vállalkozások tőkeerejétől függ.

A semleges B2B piactér-vállalkozások jellemző tevékenysége a hagyományos ügynöki (angol nyelvű formájában bróker) tevékenység, amelynek révén „ügynöki díj” bevételre tesznek szert: az áru fizikai birtokába azonban sohasem lépnek, annak tulajdonjogát sohasem szerzik meg. A bróker – hagyományos funkciójához híven – csak a vevők, illetve az eladók egymásra találását segíti. A neutrális piacok esetében éppen ez okozza a legnagyobb problémát: egyrészt a vállalkozás indításának időszakában tetemes reklám- és marketingköltséget emészt föl a „terméknek”, azaz a piactérnek a piacra történő bevezetése, és a piaci szereplők számára történő bemutatása. Másrészt nemcsak a piaci szereplők természetes idegenkedését, és bizalmatlanságát kell legyőzniük, de meg kell nyerniük olyan jó nevű, megbízható vállalatokat is⁷, amelyek a nevüket adják az e-piactér népszerűsítéséhez.

Ezek az ún. „referencia-vállalatok” fölismerik a nevük vonzerejében rejlő piaci előnyöket, így amennyiben a piactér mellett döntenek, sokkal kedvezőbb díjazási pozíciókat képesek elérni, mint a később csatlakozó résztvevők. A fentiek alapján a csatlakozás ütemét tekintve megkülönböztethetők ún. első körös, illetve második körös csatlakozókat. Az első körös csatlakozók „vonzerején” múlik, hogy a piactér, fejlődésnek tud-e indulni.

A 2000-2004 közötti eufórikus hangulatot (e-piactér alapítási lázat) a piac lelohádása, számtalan piaci szereplő megszűnése, illetve erőteljes fuzionálási folyamatok jellemzik.

Az elektronikus szolgáltatások jogi feltételrendszerét meghatározó nemzeti jogszabályok megkövetelik, hogy a piactér tulajdonosa önmagáról a törvényben előírt minimális adatokat közzétegye. Ezek az információk az egyes honlapokon viszonylagos precizitás, illetve könnyű kereshetőség mellett elérhetők.

⁶ Ezáltal visszahat az egyes résztvevők vonzására.

⁷ szinergia hatás eléréséhez.

⁸ Szinte minden országban azonos módon.

A semleges piacterek közül www.ec21.com honlapján például az olvasható, hogy a vállalat Szöulban, a World Trade Center Torony 501 szobájában található (melyről az oldal képet is közöl), de ezt követően semmilyen további releváns információ nem áll rendelkezésre a működtető vállalkozás vállalati formáját, illetve tőkeellátottságát illetően.

Nemcsak a befektetői, hanem a résztvevői bizalmat is, növelni és megerősíteni képes információmennyiség található a www.globalsources.com weboldalán. A GlobalSource Ltd. Company, amely a NASDAQ GS tőzsdén is jelen van⁹, a 2010. évi második negyedéves statisztikai adatok tanúsága 967 160 aktív taggal rendelkezik¹⁰, amely adatot az Ernst & Young könyvszakértő cég tanúsította. A piactér forgalmának földrajzi megoszlása: Ázsia 30%-os, Ausztrália-Óceánia 4%-os, Közel-Kelet 9%-os, Afrika 8%-os Közép- és Dél-Amerika 9%-os, Nyugat-Európa 16%-os, a kelet-európai országok 4%-os, valamint Észak-Amerika 20%-os részesedéssel bírnak. A honlap 2010 áprilisa és júniusa között 46 718 180 RFI¹¹ lekérdezést ért el. Mérlegének tanúsága szerint 2009-ben 16%-kal csökkent az árbevétele 206 892 000 USD-ről 174 513 000 USD-ra, míg az üzemi eredménye 42%-os visszaesést mutatott: 27 576 000 USD-ról, 16 008 000 USD-ra.

Annak a kérdésnek az eldöntéséhez, hogy a Globalsource piactér forgalmának csökkenésben kizárólag csak a gazdasági, és pénzügyi válság következményei ismerhetők-e föl, vagy a B2B piacon végmenő hihetetlen erejű koncentrációs folyamat hatásai tükröződnek, érdemes áttekinteni további két jelentős piactér mérleg és eredményszámait is.

A B2B piacterek legragyogóbb csillaga (sikertörténete) a www.alibaba.com weboldal. Az Alibaba Group, mint vállalati konzorcium a következő vállalatokat foglalja magába:

- Az 1999-ben JACK MA által, a Hangzhou-i lakásában alapított Alibaba.com Ltd. vállalatot, amely ma a Kajmán-szigeteken van bejegyezve, és amelynek részvényeit a hongkongi tőzsde forgalmazza. A céget 1999-2000-ben tőkésítette föl 25 millió dollárral a Softbank, a Goldman Sachs¹², a Fidelity és egyéb pénzintézetek.
- 2003-ban a anyavállalat megalapította a Taobao.com céget, majd;
- 2005 októberében felvásárolta a China Yahoo vállalatot;
- 2009 szeptemberében létrehozta az Alibaba Cloud Computing service platformot is.

A vállalat 2009. évi, a kínai fizetési eszközben (jüan, CNY) megadott árbevétele: 1 736,6 millió renminbi. A 2010. júniusi adatokat is magában foglaló jelentés azonban már 49%-os emelkedést prognosztizál erre az üzleti évre. Az EBITA¹³ 2009-ben elérte ez 529,5 millió renminbi értéket, és a vállalat 47,1%-os eredménynövekedést prognosztizál a 2010-es év vonatkozó adatai alapján. Az Alibaba holding piactereit rendszeresen használók száma mindösszesen:

42 781 218 használó, amelyből a kínai használók száma: 33 318 513 fő.

Az www.alibaba.com elektronikus piactér sikerét nemcsak a tőkeellátottságának, hanem agresszív marketing politikájának is köszönheti. Szinte minden egyes B2B portálon jelen van, mint partner, de a keresőrendszerekben is elsőrendű helyet élvez. A B2B piactérként is megjelenő Amazon.com, Inc. társaság mérlegadatai

⁹ A tőzsdei szabályzatok miatt pontos mérleg, eredmény, osztalék, és részvényárfolyamokat is közöl.

¹⁰ Az e-piacterek meghatározott inaktív idő után (kb. 30 nap) a regisztrált tagokat kizárják a kereskedésből így biztosítva a piacterek likviditását.

¹¹ Request for information.

¹² 2008-ig a Lehman Brotherset is beleértve a világ legnagyobb öt befektetési bankjának egyike, amely úgy tűnik, hogy túlélte a válságot.

¹³ Earnings before interest, taxes, and amortization

2008-ban 19 166 millió USD forgalmat mutatnak, ami 2009-re elérte a 24 509 millió USD értéket. A közvetlen üzemi eredmény 2008-ban 4270 millió USD, míg 2009-ben 5531 millió USD értékkel 29,5%-os növekedést mutatott föl.

A többi semleges piactérhez viszonyítva korántsem kicsi globasource.com honlaphoz képest az amazon, és az alibaba honlapok piaci részesedésének növekedése szembeötlő.

Mindkét esetben jól megragadható az ún. *market-tipping* jelensége, mely rámutat arra a hatás-mechanizmusra, amikor a (vélt vagy valós) piaci pozícióval bíró („megkapaszkodott”) e-piacterek egyre erőteljesebben képesek fokozni vonzerejüket: csomósodnak. A koncentráció – az ismertté és megszokottá váló folyamatstandardok alapján, amelyek biztonságot és bizalmat nyújtanak¹⁴ – öngerjesztő folyamattá válik. A dominánssá váló e-piactér egyrészt képes arra, hogy egyes (kevésbé felkészült) szereplők belépése elé korlátokat emeljen, másrészt „elszívja a levegőt” a konkurens e-piacterek elől. Ezen piacteret üzemeltető vállalkozások az egyedi felhasználói tranzakciók elindítása, és lebonyolítása során keletkezett információk birtokában óriási hatalomra tesznek szert, és képesek befolyásolni az üzleti tranzakciók szerkezetét. A domináns „*network*” arra törekszik, hogy hatalmát időben és térben is kiterjessze. Példaként említhető az Alibaba konszern, amely éves árbevételének 38%-át költi marketing tevékenységre, vagy amely a „*cloud computing*” szolgáltatásával technikailag is magához köti a használóit. A „*cloud computing*” szolgáltatása azonban már olyan érzékeny vállalati „magánterületeket” is érint, mint a gazdasági adatok tárolása (bevétel, költség számlák), a strukturált adatfeldolgozás (mérleginformációk), a HR tevékenységek (munkavállalók adatai) stb.

A rendelkezésre bocsátott számítástechnikai alapinfrastruktúra (a „*cloud*”), és a hozzákapcsolódó szoftveralkalmazások (standardok) lényege a kompatibilitás, amely a szellemi tulajdonjogokkal (iparjogvédelem alá eső szoftverek) együttesen hosszú távra biztosítja a használónak „*network*”-re való utaltságát.

A semleges piacterek általában mindenki számára nyitott, és azonos belépési feltételeket kínál, biztosító kereskedési platformok. Ugyanakkor épp az www.alibaba.com vezette be a használók „pozitív megkülönböztetését”, amikor kialakította a Global Gold Supplier, illetve a China Gold Supplier előfizető/használók fogalmát.

A semleges piacterek lehetnek globálisak, illetve nemzetiek. Legsikeresebbnek általában a nemzeti piacterek minősülnek: ilyen például www.trade.india [mart.com](http://www.mart.com), amely több, mint 50 ipari szegmens 20 000 szereplőjének összesen 300 000 terméket koncentrálna. Említést érdemel még www.B2BBrazil.com honlap, illetve Pakisztán B2B e-piacterei is.

Összességében nézve azonban a semleges B2B piacterek esetében erőteljes kínai dominancia, a „*network*”-ok hálózattá történő rendeződése figyelhető meg, amelyet néhány alábbi piactér illusztratív felsorolása is bizonyít:

- www.21Food.com
- www.AsiaTimber.net
- www.Bizipoint.com
- www.Busytrade.com
- www.Cantonfairtrading.com
- www.ChinaCCM.com
- www.qx100.com
- www.trade-chine.com
- www.ChinaTradeZone.com,
- www.B2BManufactures.com;

¹⁴ Az adott honlapon kötött üzletet teljesítették, illetve a technikai eljárásmódot a felek már begyakorolták.

A termékek fajtáit tekintve a neutrális B2B piacterek az alábbi módon csoportosíthatók:

- Vertikális piactereknek nevezzük azokat a piactereket, ahol egy adott iparág, azon belül is gyakran egy adott szegmens képviselteti magát. Ilyen például az optikai készülékekre szakosodott vállalatok közös kereskedési felülete: www.en.66yj.com, amely mögött azonban www.wenzhouglasses.com honlap, illetve vállalat áll, vagy az energia szektorban jelentős szerepre törő www.energy-nore.de weboldal, amelynek tulajdonosa egy königsteini bejegyzésű cég, az Energy & More Energybroker GmbH & Co. KG.
- A horizontális piactereken olyan termékek, illetve szolgáltatások beszerzése történik, amelyek szinte valamennyi iparágban nélkülözhetetlenek: ezek az ún. MRO (*maintenance, repair, organization*) termékek: ilyenek például az irodaszerek, a személyi számítógépek stb. Ezek a piacokon az ismeretlen eladóval, illetve vevővel való szerződés kötése a termék jellege, és a vállalati költségstruktúrában betöltött kicsiny részesedése miatt relatíve alacsony kockázattartalmú, így a szereplők szívesebben csatlakoznak a rendszerhez, de gyakran cserélgetik is azt. A semleges piacterek legnagyobb feladatát a „mobil” vevők, illetve eladók „megkötése” jelenti, amelynek versenyjogilag elfogadható módja a megfelelő piaci likviditás fenntartása.

Jellemző módon az alapanyag piacok esetében ritkán jönnek létre semleges piacterek, miután ezeken a piacokon – az anyagminőség hibájából eredő jelentős értékű kártérítések miatt – a vevők a már létező, kipróbált üzleti kapcsolataikat preferálják. Az ilyen típusú üzleti tranzakciók hívták életre az ún. magán vagy vállalati beszerzési, illetve eladási piactereket.

A semleges piacterek menedzselésének kulcskérdése, hogy a rendszert a vevőkkel vagy az eladókkal kell-e először föltölteni ahhoz, hogy már az első pillanattól kezdve a nyereséges működtetés feltételei biztosítva legyenek.

A semleges piactér megjelenésének („*emergence*”) időszakáról készített tanulmány szerzői, BELLEFLAMME és TOULEMONDE [1] szerint, amennyiben az eladók csatlakoznak elsőként a rendszerhez, akkor az e-piactér fennmaradása, és működése várhatóan nagyobb biztonságban van. Természetesen az újonnan létrehozott rendszernek ekkor is szembe kell néznie a piacon lévő, hasonló profilú versenytársak erejével: azaz a résztvevők „kötődési erejével”.

A semleges piacterek mára a kereskedelmi szolgáltatásokhoz kapcsolódó egyéb ágazatokra is kiterjedtek, így különösen, jelen vannak a fuvarozás, illetve a logisztikai szolgáltatások területén is.

A semleges piacterek két különleges típusa érdemel még rövidebb elemzést:

- az ún. *directory*-k, illetve
- a termék-, illetve ár-összehasonlító rendszerek.

A „*directory*”-k között nagyságánál fogva érdemes megemlíteni a Thomas Publishing Company LLC „*soulsource*” rendszerét, amely több mint 700 000 gyártót és disztribútort tartalmaz 28 országból, összesen 11 000 termék kategóriában, 9 nyelven hozzáférhető módon. A vállalat másik terméke a www.thomasnet.com weboldal, amely olyan *directory*-k halmaza, amelyen külföldi gyártók milliói lelhetők föl.

A „*directory*”-k egy-egy ország összes gyártóját szakmai ágazatonként is rendszerezhetik. Az ilyen „elektronikus telefonkönyveket” gyakran épp az adott ország külkereskedelemért felelős állami szervezetei működtetik. Említést érdemel Kína legnagyobb és a kínai kormány által hitelesített *directory*-ja, a www.en.china.cn/partners, illetve a hawaii kormány által működtetett www.hawaii.com.

A „*directory*”-k speciális formája, amely a „telefonkönyv jellegű” szolgáltatáson

kívül szofisztikált üzleti információkat, tananyagot, jogszabályi magyarázatot, és „guide”-okat (*Doing business in...* jellegű útmutatókat) stb. is nyújt. Közülük a www.allbusiness.com emelkedik ki, amely a Dun & Bradstreet Corporation tagja, és amelyen 14 millió vállalkozás rendelkezik profillal.

Az árösszehasonlító oldalakat – mint amilyen például a www.computer.com – gyakran nevezi a szakmai irodalom ún. „aggregators”-nak. Ők az elektronikus kereskedelem új, különleges közvetítő kereskedői típusát testesítik meg. A kereslet formálására és terelésére gyakorolt hatásuk különösen a kiskereskedelmi szektorban az elmúlt 5 évben rendkívül jelentőssé vált. Mára egyetlen gyártó sem engedheti meg magának, hogy ne legyen része valamely neves „aggregator”-nak, amelyek gyakran specializálódnak termékcsaládra. Ezek a közvetítők a gyártók termékeit és azok paramétereit együtt jelenítik meg az árral, és minden olyan információval, amely a termékkeladásra vonatkozik (például szállítási feltétel). Bevételeiket két forrásból realizálják: egyrészt az ún. „pay-per-click advertising”-ból: azaz a gyártó akkor fizet, ha a potenciális vevő a termékére kattintott, illetve fizet azért is, hogy a termékének képe elhelyezésre került az adott oldalon (ún. „display marketing”).

Az „aggregator” (összesítő, gyűjtő) mint közvetítő kereskedő alapvetően a vevői igényeket dolgozva fel, összesíti és kombinálja oly módon, hogy ez által ún. „multiple” megrendelést hoz létre. Tevékenységük azért bír rendkívüli fontossággal az eladók számára, mert koncentrálnak a keresletet, és ennek révén csökkentik az értékesítési tevékenység költségeit.

Az ún. privát vagy vállalati piacterek egy adott vállalat által finanszírozott kereskedési felületek, amelyeket a koncentrált beszerzés (e-procurement) vagy eladás céljából, de mindenekelőtt a vállalat szállítóival, és vevővel való intenzív és torzulásmentes kommunikáció megvalósítás érdekében hoznak létre. Az e-Business- W@tch 2002/2003 felmérése alapján az ún. katalógus alapú eladási, illetve beszerzési e-piacterek szinte minden vállalati típusban, szegmensben megtalálhatóak¹⁵.

Ezek a weboldalak jelszóval védett extranet felületek, amelyek lehetővé teszik, hogy egy adott vállalat a saját beszerzési és eladási láncát kiterjessze, és „megkösse”, különösen abban az esetben, ha a résztvevők közös szolgáltatásokat hoznak létre, vagy azokat az együttműködésük során használni jogosultak, illetve kötelezettek. Ilyen szolgáltatások különösen: a közös tervezés, a szinkronizált gyártási folyamatok, a *back-office* rendszerek működtetése stb. A privát piacterek igaz „customized”, azaz a saját vevők, illetve szállítók igényeihez szabott (alakított) rendszerek, ahol standardizált folyamatok zajlanak.

A magyar www.B2B.lap.hu honlapon számtalan ilyen privát piactér érhető el, többek között: logisztikai piacterek, mint például a www.LKWonline.de, www.GloMap.com. A Zalakerámia, Metro Group, a Karlstadt, a Bosch beszállítói (például: www.purchasing.bosch.com) ezeken a felületeken az adott vállalat által „intézményesített feltételek” között kereskednek.

Az egyéni vállalati e-piacterekhez képest többszörös koncentrációjú tárgyalási erővel, és piachelyezési hatással bírnak az ún. konzorciális piacterek.

A konzorciális piactereket egy adott iparág vezető szereplői hozzák létre. Kialakulásuk folyamatát, illetve okait történelmileg tekintve ezek a piacterek először válaszlépések voltak az ún. dot.com piacterek elszívó hatásával szemben, de létrejöttüket követően szinte azonnal nyilvánvaló váltak az addicionális pozitív hatások is: a beszerzés költségeinek csökkentése, az üzletkötés feltételeinek egyoldalú formálása stb.

A 2000-2003 években az USA és az EU versenyjogi hatóságainak figyelme a kon-

¹⁵ A tanulmány a vállalatokat 0-49 főig, 50-249 főig, illetve 250+ főig terjedő létszámú csoportokra osztja.

zorciális piacterek felé fordult, egyrészt abból a célból, hogy működésük belső rendszerét megértsék, másrészt, hogy az esetleges piactorzító hatásukat megismerjék.

Sajnálatos módon a 2000-es évek elején lezajlott vizsgálódási lázat, azóta semmilyen lényeges esemény nem követte, miközben az elmúlt évek alatt a B2B piacterek összes típusában jelentős koncentrációs folyamat zajlott le, amely joggal fölveti annak a veszélyét, hogy ha az adott (elsősorban KKV) vállalat az adott rendszerből kimarad, akkor a piacon légüres térbe kerül.

A versenyjogi vizsgálódások mérföldkövét a www.covisint.com elektronikus beszerzési piactér jelentette, amelyet a General Motors, a Ford, a DaimlerChrysler, a Renault, a Nissan az Oracle és az i2 hozott létre. A hatodik autógyártó, a PSA Peugeot Citroën később csatlakozott a projekthez. Ez az elektronikus piactér ún. beszerzőmenedzselte vagy másképpen „*buy-side*”¹⁶ piactér, amelyen a konzorciumba tömörült vállalatok anyag-, alkatrész- stb. igényeiket egyesítve, nagy tételben vásárolnak a szállítóktól, és ez által jelentős mértékben képesek csökkenteni a beszerzési költségeit.¹⁷ A Covisint tulajdonosainak piaci részesedése már az alapításkor elérte a releváns piac 65%-át, és ezt a piaci koncentrációt látva egyetlen egy szállító sem akart „kívül” maradni: így szinte azonnal valamennyi jelentősebb szállító jelezte részvételi szándékát¹⁸. A Covisint e-piactere számtalan addicionális szolgáltatást nyújt, így különösen SCM-rendszert (*supply chain management*), katalógus alapú beszerzést, on-line aukciós rendszert, közös termékfejlesztést, sőt az egyéni használok valós idejű („*real-time*”) adatokat látnak az általuk szállított anyagok jelenlegi és jövőbeni státusáról.

Az EU versenyjogi hatóságai vizsgálatokat folytattak a www.endorsia.com esetében is, amelyet a Schaeffer KG, az SKF Group, a Timken Company, és a Sandrik Group hozott létre, és amely 83 országban van jelen, illetve amelynek szolgáltatásai 17 nyelven érhetők el több mint 8000 disztribútor számára. A honlapot üzemeltető cég neve: Endorsia International AB, göteborgi bejegyzésű. Ugyancsak említést érdemel a www.europeanenergyforum.eu rendszere az ún. EUTILIA is, amelyet többek között olyan hatalmas nagyvállalatok alapítottak, mint a Shell, a Siemens, a Swedenergy, a MOL, az ExxOn Mobile, az E.ON, és számtalan szakmai szövetség. 2001-ben az EU versenyjogi vizsgálata erre a piactérre is kiterjedt, de ahogy a fenti két e-piactér esetében, ebben az esetben sem talált olyan belépési, illetve működési kondíciót, amely a hatályos verseny jogi szabályokkal ellentétes lett volna¹⁹.

¹⁶ A purchased-managed kifejezés is gyakran használt.

¹⁷ Nemcsak a beszerzési árat, de a szállítási költségeket, az ún. tranzakciós költségeket (mint például tárgyalási, szerződéskötési stb.) és a finanszírozási költségeket (mint például: fizetési feltétel, és kiemelten készletgazdálkodás költségei).

¹⁸ Alvállalkozók révén azonban többszörös körben „csatlakoztak” a beszállítók beszállítói stb.

¹⁹ A szerző meglátása szerint az EU hatóságai a „fákat és nem az erdőt” vizsgálták. Különösen igaz ez a Covisintre, amelyben tömörült gyártók nemcsak a teljes gyártási folyamatukat finanszírozták hitelből, de a lízingtársaságaik révén az eladásokat is, amely szerződések alkalmasak voltak a kereslet nagyfokú „kötésére”, és így módon ez a piactér horizontális és vertikális kapcsolataiban egyaránt a piac erőteljes befolyásolására is képessé vált. A Covisint és a részes cégek szerepvállalása a jelenlegi gazdasági válság problémáinak elmélyítésében „elvitathatatlan”.

Az Európai Bizottság ugyanakkor versenykorlátozó megállapodásnak minősítette a MyAircraft B2B piactérét. Ez a piactér tipikusan ún. „*sell-side*”²⁰ platform, amely a repülőgépekhez kapcsolódó alkatrészek és szolgáltatások piacát tömörítette. A piactér által nyújtott szolgáltatásokat, így különösen az SCM, a készletgazdálkodás, és a készlet-előrejelzés, valamint az e-procurement eszközöket a Bizottság olyan erejű alkalmazásoknak találta, amelyek már túlmutattak a „*normálisan megkövetelt, és az e-piactér használatához feltétlenül szükséges mértéken*” és ez által képesek voltak olyan piacot formálni, amelynek már nem volt „hagyományos” alternatívája. A 2000. évben született döntés azonban nem látta előre a jövőt. 2001 során a MyAircraft, az AirNewCo „*buyer-side*” e-piactérrel egyesülve létrehozta a www.cordiem.com piacteret.

Forrásjegyzék

- [1] BELLEFLAMME, P., TOULEMONDE E.: E B2B marketplaces: Emergence and entry DEEP, HEC Université de Lausanne www.srnn.com
- [2] www.alibaba.com
- [3] www.globalsource.com
- [4] www.amazon.com
- [5] www.dnb.com
- [6] LÜCKING, J. B2B E-Marketplaces: A new challenge to Existing Competition Law Rules? ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2001_030_en.pdf
- [7] TURBAN, ING, LEE, LIANG: Electronic Commerce 2010, Pearson 6th Edition;
- [8] Gartner Group says Business-to-Business, E-Commerce Transaction becoming more global 2004 www.gartnergroup.com/
- [9] POPOVIC, 2002: B2B e-Marketplaces, European Commission's Electronic Commerce Team; http://www.saniline.com/sp_DescargasPublicas.asp?id=35

²⁰ Supplier-managed kifejezést használja a szakirodalom.

HRABOVSZKI ÁGNES ZSUZSA¹

Ki eteti a cápákat? IT ipar és a szürke piac

Who feeds the sharks? The IT industry and the grey market

The present essay and the conference presentation is about 'grey market goods', which are legitimate branded products that are put onto the market with owners' authorisation and eventually resold outside authorised distribution channels. Typically, these goods, intended to be sold at a relatively low price in one geographic area, wind up resold in another area, where authorised distribution channels sell the branded goods at a significantly higher price. These grey market goods undercut sales of higher priced (and more profitable) goods, which are a boon to consumers, but they take a big bite out of many companies' bottom lines.

There is an organisation the Alliance for Grey Market and Counterfeit Abatement (AGMA) which has formed a strategic initiative composed of leading high technology companies committed to addressing the global impact of the grey market and counterfeiting of goods in the technology industry. AGMA's advice to vendors to tackle the unauthorised reseller market has three major areas of focus: corporate awareness; review of entities in the company's distribution channels, and effective serial number tracking.

AGMA's tips contain good advice but any serious vendor would already follow the best practice principles explained in them. They are ineffective against the real problems related to the grey market

NE ETESD A CÁPÁKAT!

A Sun partnerei a legjobbak a legjobbak között – de működik számos engedély nélküli, nem akkreditált vállalat is, amelyek tovább értékesítik a technológiát a szürke piacon.

Túl szépnek tűnik, hogy igaz legyen? Talán az is. »



A fenti felhívást és az alábbi, rendkívül provokatív, és sok kifejezetten hamis állítást tartalmazó oldalt az Oracle Magyarország, a Sun Microsystems informatikai termékeket (félvezetőket, számítógépeket, szoftvereket) gyártó cég magyarországi forgalmazójának honlapján találhatjuk. [1] Ki eteti a cápákat? És kik a cápák? E „remekmű” szerzője szerint a cápák nyilvánvalóan a szürke piacon értékesítő kereskedők, és a magukhoz édesgetett gyanútlan vevők” azok, akik a cápaetetés bűnébe esnek. A meglehetősen ízetlen analógiát félretéve vizsgáljuk meg a helyzet keletkezésének okait!

¹ BGF Külkereskedelmi Kar, Nemzetközi Kereskedelem és Logisztika tanszék, főiskolai docens

A szürke piac

A nemzetközi irodalomban általánosan használt definíció szerint a szürke piac: eredeti termék nem a hivatalos csatornán keresztül történő forgalmazása. A meghatározás leglényegesebb eleme, hogy eredeti árról van szó, melyet ugyanazon gyártó ugyanazon gyárában készítettek, mint a hivatalos csatornán keresztül forgalomba kerülő társait.

Hivatalos csatornának ebben az értelemben a gyártó vagy márkatulajdonos által az adott piacon a termékek forgalmazására felhatalmazott, általában kizárólagos jogokkal rendelkező importőrt, és az általa kiépített és működtetett értékesítési láncot tekintjük.

A probléma természetesen nem abban rejlik, hogy a termék több csatornán keresztül is forgalomba kerül, hanem abban, hogy a szürke piacon a termék ára a fogyasztó számára érzékelhető módon alacsonyabb, mint a termék hivatalos disztribútorainál.

A szürke piac keletkezésének okait vizsgálva a gyártó nemzetközi marketing stratégiáját kell alaposan szemügyre vennünk, ezen belül is a termék- és árpolitikát.

A nemzetközi szinten standardizált termékek a gyártónak gazdaságosan gyártható mennyiséget és szérianagyságot tesznek lehetővé, a gyártás nagyfokú koncentrációját engedik meg, ezzel jelentős költségmegtakarítást eredményezve. Az alacsonyabb fajlagos önköltség növeli a versenyképességet, és meghódíthatóvá teszi az alacsonyabb árszintű piacokat is.

Ha a vállalat az árpolitikát befolyásoló tényezők közül a célpiac vásárlóerejére helyez nagy hangsúlyt és az arbitrázs-hajlamot² elhanyagolja [2], úgy erősen differenciált árakat fog alkalmazni különböző piacain: a magasabb árszintű országokban lényegesen magasabb árakon kínálja ugyanazt a terméket, mint az alacsonyabb árszínvonalú területeken.

Amennyiben a termék nagyfokú standardizálása árdifferenciálással párosul, máris megnyílt az út a szürke piac számára.

Hogyan kerül az áru a szürke piacra?

Amennyiben a gyártó saját belső piaca magas árszintű (és a legtöbb multinacionális cég ebben a helyzetben van), úgy két úton is kerülhet áru a szürke piacra.

Egyik út az, ha a közvetlenül a gyártótól megvásárolt terméket saját belső piacán értékesíti a szürke piacon a vevő. Természetesen csak akkor lesz ez az áru versenyképes, ha a gyártó jelentős árengedményt ad az adott tételre. Ennek elérése érdekében ezek a kereskedők megtévesztik a gyártót az áru végső rendeltetésére vonatkozólag, és a szürke piaci forgalmazók elől is eltitkolják a csalás tényét. Ezen a módon valóban illegálisan jut az áru a szürke piacra. A gyártók sikerrel veszik fel a harcot az ilyen csalások ellen. Az elmúlt években az USA-ban, ahol ez a tevékenység a leginkább jellemző, számos gyártó számára kedvező bírói ítélet és peren kívüli megegyezés született. [3] Ezen az úton azonban a globális szürke piaci forgalomnak csak jelentéktelen része bonyolódik.

A másik út, hogy az árut maga a gyártó exportálja alacsony árszintű piacára, és az áru reimport útján kerül vissza a belső piacra és a szürke piaci hálózatba.

² A fogyasztók hajlama arra, hogy a terméket a hivatalos csatornákon kívül szerezzék be. Az ilyen irányú döntést a termék jellege nagyban befolyásolja.

A többi magas árszintű piacra párhuzamos import útján kerül az áru: az arbitrázsőr alacsony árszínvonalú piacon megvásárolja, és a hivatalos kereskedőkkel párhuzamosan importálja azt a magas árszínvonalú piacra. Lényeges hangsúlyozni, hogy az utóbbi két módszer nem illegális.

A szürke piaci tevékenység hatása a piac szereplőire

A szürke piaci tevékenység a gyártó számára kifejezetten hátrányos. Magas árszintű piacain csökken a forgalom, az alacsony árszintű piacokon pedig növekszik, ami bevételkiesést és nyereség csökkenést okoz.

Szintén hátrányosan érinti a magas árszintű piacokon a hivatalos disztribútori láncot a szürke piaci aktivitás, mivel a szolgáltatási szint változatlan szinten tartásának kényszere miatt változatlan költségeivel csökkenő árbevétel áll szemben, ami nyereségcsökkenéshez vezet.

Az arbitrázsőr a piacok közötti árkülönbség függvényében gyorsan és viszonylag kockázatmentesen jelentős nyereségre tehet szert.

Az szürke piaci disztribútori hálózat forgalma növekedni fog, ami számukra még a terméktámogatás átvállalása esetén is többlet nyereséget eredményez.

A magas árszínvonalú országok fogyasztói is egyértelmű nyertesei a szürke piaci tevékenységnek, hiszen alacsonyabb áron jutnak a termékhez, bár időnként kisebb kényelmetlenségeket el kell fogadniuk.

Honnan kerül az áru a szürke piacra?

A termékek természetesen vagy magától a gyártótól, vagy a hivatalos értékesítési csatorna valamely szereplőjétől kerülnek a szürke piacra. Jelentős mértékű árdifferenciálás esetén az alacsony árszintű országbeli viszonteladó fogja az árut az arbitrázsőrnek eladni.

Az árkülönbség kialakulhat szándéktalanul is, ha a gyártó elmulasztja árait az árfolyamváltozások függvényében korrigálni, és egy szemfüles arbitrázsőr ezt kihasználja.

Ha a gyártó erőteljes „push” marketingstratégiát alkalmaz, az a saját hálózatban a raktárkészletek túlzott felhalmozódásához vezet. A fölösleges készletektől a hivatalos kereskedők fognak a szürke piacon megszabadulni.

Bizonyos esetekben a gyártók teljesen tudatosan működnek együtt a szürke piaci kereskedőkkel, a szürke piacot alternatív értékesítési lehetőségként használva. Ha például a gyártó és a termék presztízse nem teszi kívánatossá az alacsonyabb ár-szegmensekben való értékesítést, a szürke piac jó megoldást kínál. Régi, illetve népszerűtlen készletektől való megszabadulásra is felhasználható a szürke piac. Decentralizált vállalati struktúrában a leányvállalatok csak a saját forgalmuk és nyereségük növelésében érdekeltek, így gyakran szemet hunynak, ha vevőik másik leányvállalat területére szállítják az árut.

Miért IT?

A szürke piaci tevékenység alapvetően a fogyasztási cikkek piacán jellemző, hiszen itt tapasztalható a termékek nagyfokú standardizálása. Legérzékenyebben azokat az iparágakat érinti, amelyeknél kiemelkedően magas a fix költségek aránya, hiszen a standardizálás itt eredményezi a legnagyobb költségmegtakarítást. A fix költségek nagy arányát a magas kutatási és fejlesztési költségek okozzák. Ha ez a magas K+F

költség rövid megtérülési időtartammal párosul, a vállalat kénytelen a terméket valamennyi piacán egyszerre bevezetni, és az árakat differenciálni. Ezeknél a cégeknél a magas árszintű piacokon realizált extraprofit lehet a K+F költségek megtérülésének záloga.

Ezen okok miatt a legerőteljesebben érintett iparágak a gyógyszeripar és az információtechnológiai ipar. A gyógyszerek esetében a vásárlók arbitrázshajlama változó lehet, mivel bizalmi termékről van szó. Az IT ipar termékei esetében azonban erkölcsileg gyorsan avuló termékekről van szó, amelyeknél a fogyasztók érzékenysége kerül előtérbe.

Az USA piacán az IT termékek szürke piaci forgalmát 60 milliárd USD-re becslik, míg az ezzel a gyártóknak okozott nyereségkiesés 8-10 milliárd dollárt tehet ki. [4]

A védekezés módszerei

A gyártók a szürke piac elleni küzdelemben sokféle fegyvert próbáltak már bevetni, több-kevesebb sikerrel. A jogi lehetőségek közül elsősorban a szellemi tulajdon védelméhez kapcsolódó területek kerülnek előtérbe, a márkavédjegy jogi védelme és újabban a szerzői jog. Azokon a piacokon, ahol a versenyszabályozás megengedi a szerződéseikbe építenek korlátozó kikötéseket. Széles körben alkalmazzák műszaki termékek körében a támogatás és szerviz megvonását, vagy az azzal való fenyegetést, amely a garanciális esetekre is kiterjedhet.

Ez a tanulmány az információtechnológiai ipar adminisztratív jellegű „fegyvertárát” kívánja elemezni.

Bye bye grey the AGMA way [5]

Az AGMA – Alliance for gray Market and Counterfeit Abatement (Szövetség a szürke piac és a hamisítás visszaszorítására) non-profit szervezet, amely 2001-ben alakult befolyásos, a technológiai iparban vezető cégek (3Com, Cisco Systems, Hewlett-Packard and Nortel) részvételével, akkor még Alliance for Grey Market Abatement néven. Célja a szürke piaci tevékenység által okozott problémák megoldása.

Később az AGMA rövidítés változatlanul hagyása mellett a termékhamisítás elleni küzdelem is bekerült a szervezet nevébe és célkitűzései közzé, mivel a tagok a hamisított termékek növekvő mennyiségű beáramlását tapasztalták, és a márkáik és piacaik védelmében természetesen ez ellen is harcba kívántak szállni. A célok további bővülését eredményezte a garanciális és egyéb szervizszolgáltatásokkal való visszaélések feltárása 2009-ben.

Az AGMA jelenlegi tagjai: AMD, APC, Avaya, Cisco Systems, Deloitte & Touche, Dolby Laboratories, EMC, Hitachi Global Storage Technologies, Hewlett-Packard, IBM, Juniper Networks, Microsoft, Oracle, PricewaterhouseCoopers, QLogic, Samsung Electronics America, Seagate

Honlapján az AGMA a következő két fő célkitűzést fogalmazza meg: *„Először, törekszünk az ipar és fogyasztóink képzésére a szürke piacról, és annak az iparra gyakorolt hatásáról. Elismert vezető szerepet játszunk a legjobb mérséklési gyakorlatok területén, amelyeket az ipar bevezethet annak érdekében, hogy a termékeknek a szürke piacra történő jogosulatlan áramlását csökkentse, és értékes forrásokat bocsátsunk tagjaink rendelkezésére azon kérdések megoldására, amelyekkel saját elosztási modelljükben szembesülnek.”* [6]

„Három kulcs a jogosulatlan viszonteladói piac problémájának effektív megoldásához”

Az AGMA tanácsot és hasznos tippeket ad a gyártóknak arra, hogyan kerüljék el a bevételkiesést és a márka pozitív elismerésének csorbulását jogosulatlan viszonteladói termékek hatására. *„Azzal a céllal, hogy a fejlett technológia gyártóit a jogosulatlan piac kérdéseinek kezelésében segítse, az AGMA három kulcsot fejlesztett ki a jogosulatlan viszonteladói piac problémájának effektív megoldásához:*

- *vállalati tudatosság,*
 - *a cég disztribútori hálózata tagjainak felülvizsgálata, effektív gyártási szám követés.*
- Az első kulcs a vállalati tudatosság kiépítése. Fontos, hogy minden alkalmazott megkapja a megfelelő képzést ahhoz, hogy felismerje a jogosulatlan piaci eseteket, és válaszstratégiákat dolgozzon ki. Néhány tipp:*
- *Értsd meg a probléma hatályát és a kiváltó okait, az áruk piacra jutásának feltérképezésével, vizsgálj felül az értékesítési csatorna struktúráját, a partnerekkel kötött szerződések és a viszonteladói programokat!*
 - *Tréningezd az alkalmazottakat, különösen a vevőszolgálat, az értékesítés, a termékmarketing és a menedzsment területén, hogy felismerjék a jogosulatlan viszonteladás megtörténtére utaló jeleket!*
 - *Alkoss megfelelési irányelveket, amelyek részletezik a magatartási kódexet, a vészjeleket, az eskalációs folyamatot, a külső és belső elrettentő eszközöket és a fontos kapcsolati információt!*

A második kulcs azon cégek felülvizsgálatának stratégiájához kapcsolódik, amelyek jelentkeznek a cég disztribútori hálózatába. A gyártóknak meg kellene vizsgálniuk az egyes cégeket, mielőtt viszonteladói vagy disztribútori jogosultságot adnának nekik. Ehhez a tippek:

- *Ellenőrizd a cég státuszát és üzleti engedélyeit!*
- *Ellenőrizd, hogy van-e leányvállalatuk, és érts meg annak kapcsolatát az anyacéggel (beszerzés, logisztika stb.)!*
- *Vizsgálj meg a céggel kapcsolatban álló cégeket!*
- *Keress az egységes kereskedelmi törvénykönyvvel kapcsolatos archivált adatokat!*
- *Vizsgálj meg a cég polgári pereit!*
- *Nézd át a korlátozott cégek listáját!*
- *Ellenőrizd az ismert terrorista szervezeteket és a kormányzati fekete listákat!*
- *Ellenőrizd a cég és vezetői bűnügyi múltját!*
- *Végezz fizikai cím ellenőrzést, hogy igazold a jelentkező cég jogszerűségét!*

A harmadik kulcs egy effektív gyári szám követő program kifejlesztése. Vezess be egy gyári szám követő programot, amely megnöveli az árunak az értékesítési csatornában a gyártótól a végső felhasználóig történő áramlásának követhetőségét. Fontos tippek a termékkövetés legjobb gyakorlati irányvonalainak létrehozásához:

- *Értsd meg, hogyan áramlik a termék a teljes disztribútori csatornában!*
- *Fejlessz ki legjobb gyakorlatokat, beleértve a visszáru és csere, az árengedmény és a garanciális igények területét, és bármely más logisztikai területet!*
- *Szervezd ellenőrzéseket és meghallgatásokat a disztribútorokkal és viszonteladókkal, a szerződésekben és eladói programokban szereplő feltételek és előírások betartásának biztosítása céljából!*
- *Az ellenőrzés kimeneteléről és eredményeiről készíts összefoglaló jelentést, amely tartalmazzon fejlesztésre vonatkozó javaslatokat!*
- *Vezess pontos nyilvántartást a gyártási számok ellenőrzése céljából!*

Az AGMA által a jogosulatlan viszonteladói piac problémájának effektív megoldásához javasolt három kulcs bevezetésével, annak tippjeivel és ajánlásaival az IT cégek kiépíthetik a legjobb gyakorlatot, amely értékes előnyöket jelenthet minden résztvevő partner számára, csakúgy, mint a fogyasztók és az IT ipar egésze számára.”[7]

Az AGMA ugyanezen javaslatait már 2006-ban is publikálta, majd 2008-ban változatlan formában tette ismét közzé. Az IT ipar termékeinek szürke piaci forgalma közben töretlenül növekedett. Vizsgáljuk meg tehát ezt a három kulcsot, amelyek nyilvánvalóan nem nyitják a zárat.

Az első kulcs tippjeinek megvalósításával a vállalat dolgozói fel fogják ismerni azokat a csatornákat, amelyeken keresztül az áru a szürke piacra kerül. Ez minden bizonnyal fontos első lépés, ám a probléma felismerése még nem egyenlő a megoldással. Teljesen egyértelmű, hogy mivel eredeti árurol van szó, az csak a gyártótól, vagy a hivatalos értékesítési láncból kerülhet a szürke piaci kereskedőhöz. Ezért az értékesítési statisztikák áttekintésével körülbelül egy óra alatt ugyanazokat a következtetéseket lehet levonni az áru útjával kapcsolatban, mint amiket a vállalati tudatosság eredményez.

A második kulcs tippjeit minden komoly cég eleve alkalmazza kockázatainak mérésére, és ezek tulajdonképpen semmilyen kapcsolatba sem hozhatók a szürke piaci kereskedelemmel, és ennek megfelelően hatástalanok is. A probléma ilyen megközelítése ismét csak a párhuzamos kereskedelem illegalitását igyekszik sugallni, és a szürke piaci kereskedőket inkorrekt céggként feltüntetni.

Mivel ezek a javaslatok a gyártók számára készültek, akik teljes mértékig tisztában vannak a problémával, a szereplők helyzetével, és régóta igyekezzenek a szürke piaci tevékenységet jogi eszközökkel megakadályozni, ez a fajta kommunikáció kevés sikerrel kecsegtet.

A harmadik kulcs első két tippje szintén nem a szürke piac elleni harc eszköze, hanem a normális vállalati gyakorlat része kellene, hogy legyen. A legjobb gyakorlat kialakítása az említett területeken fontos, de a szürke piacon megjelenő árutömeg nyilvánvalóan nem visszaruból és árengedményes áruból származik. Természetesen itt is történnek visszaélések, és az AGMA ki is terjesztette célkitűzéseit az ezek elleni harcra is, de a szürke piac visszaszorításában nem játszanak szerepet.

A harmadik és negyedik tipp a saját hálózat ellenőrzését javasolja. A gyártó a saját disztribútoraival kötött szerződéseiben természetesen szabhat feltételeket az áru viszonteladására vonatkozóan, és ellenőrizheti is ezek betartását. Alacsony árszintű piacain tevékenykedő partnerének például megtilthatja a saját piacán kívülre történő eladást. Ez a tilalom azonban nem akadályozza meg az árunak a szürke piacra kerülését, maximum azt eredményezi, hogy viszonteladója nem közvetlenül értékesíti az árut a külföldi arbitrázsőrnek, hanem beiktatnak egy helybeli céget, aki vásárlóként lép fel. Természetesen őt már nem köti az újra kiviteli tilalom. A hivatalos disztribútor könyveiben pedig kizárólag belföldi értékesítést talál a gyártó az ellenőrzés során. A megnövekedett értékesítési mennyiség miatt mindenki tisztában van a helyzettel, de szerződésszegés nem történt és a disztribútor szerepe nem bizonyítható.

A gyártónak természetesen meg van a lehetősége, hogy másik partnert keressen az adott piacra, de erősen kérdéses, hogy érdekében áll-e egy kiépített, működő csatornát egy újra cserélni, amely esetleg az összes „gyermekbetegséget” produkálni fogja. Arra sincsen semmi garancia, hogy új disztribútora nem fog árut juttatni a szürke piacra, hiszen azzal saját forgalmát és nyereségét növelheti.

A gyártási szám pontos nyilvántartása és az áru ennek alapján való azonosítása és követése sem akadályozza meg a termék alternatív értékesítési hálózatba kerülését,

legfeljebb az útvonalát tudja meghatározni. Lehetővé teszi azonban annak meghatározását, hogy az áru eredetileg melyik piacra készült, ha ez az áru lokalizációjából, a csomagolásából, vagy a mellékelt használati útmutatóból nem derülne ki. Ha ezek az adatok a teljes disztribútori hálózat számára hozzáférhetőek, úgy ezek alapján minden külön jelölés nélkül lehetővé válik, hogy az adott piacon tevékenykedő hivatalos partner megtagadja a terméktámogatást és szervizt a fogyasztótól a szürke piacon vásárolt termékekre. Ezt a hivatalos viszonteladók egy matrica felragasztásával nyilvántartás hiányában is megteszik, és felhívják vásárlóik figyelmét arra, hogy őrizzék meg a „legalitást” igazoló csomagolást. [8]

Mindezek alapján megállapítható, hogy az AGMA által a szürke piaci tevékenység leküzdésére javasolt intézkedések hatástalanok, és a legjobb esetben is csak tüneti kezelésnek minősíthetők. Ez a „mindent látunk, mindent tudunk, de nem teszünk semmit” politika.

PR a szürke piac ellen – megtévesztő kommunikáció

Az AGMA sajtóközleményeiben és publikációiban következetesen a szürke piaci csalás (gray market fraud) elleni küzdelmet említi. Ez a megfogalmazási mód azt a látszatot kelti, hogy a teljes szürke piaci tevékenység csaláson alapszik, következképpen illegális. Bár tagadhatatlan, hogy a termék az alternatív értékesítési csatornába csalás révén is bekerülhet – ez különösen az USA belső piacán jellemző – a teljes szürke piacot csalásnak minősíteni durva túlzás és szándékos megtévesztés.

GUY SCHLACTER, az Oracle ipari stratégiai és marketing igazgatója 2010 augusztusában publikált cikkében az „unauthorized product” (UAP) kifejezést használja. [9] Az UAP definíciója: azon termékek, amelyeket a nyílt piacokon adnak és vesznek, de amelyek nem nyújtanak hasznót a jog szerinti termék- vagy márkatulajdonosnak, a kereskedelmi, szabadalmi, szerzői és a szerződéses jog ellenére. SCHLACTER szerint kétféle terméket vásárolhat a fogyasztó: jogszerű terméket és UAP-t. Az UAP széles skálán helyezkedik el. Lehet az eredetivel teljesen megegyező, ugyanazon a gyártósoron készült termék, vagy akár működésképtelen durva hamisítvány. Az UAP piacra kerülése egyes esetekben nem okoz gondot a nagyközönség számára, más esetek aggodalomra adnak okot, és akár a közbiztonságot is veszélyeztetik.

Nyilvánvaló, hogy az UAP kifejezés bevezetése és használata igyekszik elmosni a határokat a hamisítványok és az alternatív csatornáknak értékesített eredeti termékek között. A szerző ezzel azt sugallja a fogyasztónak, hogy a szürke piac illegális, az ott forgalmazott termékek jogszerűtlenek, használhatatlanok, sőt veszélyesek lehetnek.

Az UAP definíciója nem is igaz a szürke piacon forgalmazott termékekre, hiszen ezek első alkalommal történő eladása nyújtott hasznót a termék- vagy márkatulajdonosnak. Igaz, hogy nem annyit, amennyit az szeretett volna.

Az „eredetivel teljesen megegyező, ugyanazon gyártósoron készült termék” meghatározás értelmetlen, hiszen ez egyértelműen eredeti termék.

A szürke piacon az „unauthorized product” kifejezés nem helytálló, itt a termék eredeti, a disztribútor „unauthorized”.

Az Oracle Magyarország honlapján a szürke piaci kereskedők jellemzésére szintén megtévesztő és vevőriasztó megfogalmazást alkalmaz. Természetesen feltételes módban, hiszen az a típusú tevékenység, amit a termékeiket forgalmazó, nem szerződött Sun partner státuszú kereskedőknek tulajdonít, csak rendkívül ritka esetben jellemző, és akkor is nehezen bizonyítható. A lopott, alkalmatlan, veszélyes termék

nem a szürke, hanem a fekete piac jellemzője. Ez a honlap is jó példa arra, hogy hogyan igyekszik a gyártó a hamisítvány-kereskedelmet és a szürke piacot azonos tevékenységként feltüntetni.

Maga a szürke piac elnevezés is azt sugallja, hogy a dolog nem teljesen legális, ha nem is tekinthető teljesen illegálisnak. Az „engedély nélküli” kifejezés is ezt a látszatot erősíti, hiszen nem említi, hogy nem hatósági, hanem gyártói engedélyről van szó, és hogy a tevékenységhez ilyen engedélyre nincs is szükség. Az angol nyelvű irodalomban helyenként fellelhető a párhuzamos piac („parallel market”) kifejezés, aminek alkalmazása sokkal szerencsésebb lenne, és a megtévesztő kommunikációt is nehezítené.

Visszatérve az Oracle Magyarország honlapján szereplő felhívásra, miszerint a cápákat nem kellene etetni, tisztázandó a kérdés: ki eteti a cápákat?

- A gyártó, aki az árkülönbségeket okozza és a szürke piacot árúval ellátja?
- A hivatalos disztribútor, aki főleg az árukészleteitől a szürke piacon szabadul meg?
- A vásárló, aki alacsonyabb áron szeretne e termékhez jutni, mint amit a hivatalos értékesítők ajánlanak?

És tulajdonképpen kik a cápák?

- A gyártók, akik a magasabb árszintű piacon extraprofit realizálására törek-
senek?
- A hivatalos disztribútorok, akik fenn akarják tartani a magas árszintjüket? A fo-
gyasztók, akik olcsóbban kívánnak a termékhez jutni?
- A szürke piaci kereskedők, akik az olcsóbb vásárlást lehetővé teszik?

Irodalom

- [1] Oracle Magyarország honlapja. <http://hu.sun.com/partners/grey/index.jsp>
- [2] K. BACHHAUS, J. BÜSCHKEN, M. VOETH: Internationales Marketing, Stuttgart 2003.
- [3] www.hp.com › ... › News releases
- [4] STEVEN SEIDENBERG: Intellectual Property Watch 23 December 2009 <http://www.ip-watch.org/weblog/2009/12/23/us-weighs-copyright-as-barrier-to-grey-market-imports/> 2010-08-25
- [5] STUART WILSON: Bye bye gray, the AGMA way Monday 21 April 2008 <http://www.channeleMEA.com/spip.php?article193>
- [6] <http://www.agmaglobal.org>
- [7] Three Keys to Effectively Addressing the Unauthorized Reseller Market. AGMA sajtóközlemény. http://www.agmaglobal.org/press_events/FINAL%20Unauth%20Market%20Tips%20EMEA%20DRAFT%203-31-08%20doc.pdf
- [8] A szürke importtal küzdenek a cégek. http://www.sg.hu/cikkek/55467/_a_szurke_importtal_kuzdenek_a_cegek
- [9] GUY SCHLACTER: Is there a Robust Solution for Curtailing Unauthorized Products? August 2010. <http://www.oracle.com/us/corporate/profit/opinion/083010-schlachter-170632.html>

DR. HUBAI JÓZSEF¹

Kína külgazdaságföldrajzi csúcson és stratégiája

China Becomes World's Biggest Exporter

China edged past Germany in 2009 to become the top exporter. Total 2009 exports were more than \$ 1.2 trillion. China's new status is mostly symbolic but highlights its growing presence as an industrial power. The global crisis speeded China's rise up the ranks as a 4 trillion yuan (\$586 billion) government stimulus kept its economy and consumption growing while the U.S. and other markets struggled with recession. If China grows, this pushes the world's economy –and that's good for export-oriented Germany (and EU) as well.

Kína felkészülten „fogadta” a világválságot?

A külgazdasági földrajz fő kutatási iránya az, hogy feltárja milyen térbeli átalakulások mentek végbe a külgazdasági térképen, felismerje ennek okait és összefüggéseit. Kína mára elsőszámú exportőrré vált a világban. Utolérte az USA-t, sőt Németországot is a kivitelben. A gyors gazdasági növekedésnek első óriási eredménye az lett, hogy a gazdasági hatalom a glóbuszon Nyugatról-Keletre helyeződött át. A tanulmány középpontjában arra keresem a választ, milyen stratégiákat talált ki, és alkalmazott a Föld legnépesebb országa ahhoz, hogy a világgazdasági- és pénzügyi válság éveiben (2008/2010) az exportdobogó legfelső pontjára száguldhasson fel?

Így többek között az alábbi tételek szerepelnek:

1. 2008 novemberig egy nagyon okos, serkentő, gazdasági- és pénzügyi politikát kreált, melynek eredményeként kb. 2000-2400 milliárd USD valutatartalékra tett szert, „felkészülten” fogadhatta így a világválságot.
2. A válságban az akkumulált exportbevételek mellett hihetetlen gyorsasággal fordult a hazai keresleti piac felé, mind a fogyasztásban, mind a befektetések terén. Az első két stratégia eredménye lett az, hogy Kína jelentősége 2008 decemberétől egyre nőtt, míg Amerikáé csökkent.
3. Hatalmas összegeket (2009-ben közel 900 milliárd) fektetett USA államkötvényeibe. Mindezt úgy, hogy a pénzügyi válság ellenére meg tudta őrizni devizatartalékának nagyságát.
4. Ezután Kína még nagyobb szeletet hasított ki az amerikai piacból. Még kevesebbet importált az USA-ból, s még többet exportált Amerikába. Washington hiába kísérelte meg protekcionizmus régi eszközeivel megvédeni piacát (antidömping vám, mennyiségi korlátozások, stb.). Ugyanez történt az Európai Unió, s Japán, stb. célországok földrajzi relációjában is.
5. Kína sikeres külgazdasági stratégiájának fontos eleme lett a működő tőke kivitele is.
6. Legfőbb érv az exporturalom megszerzésében az árfolyam-politika bizonyult.

¹ BGF Külkereskedelmi Kar, Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék, Ph.D, főiskolai tanár

7. Külgazdasági eredményességében kitűnő importstratégiát is alkalmazott (így pl. nyersanyag és energia stratégiai tartalékokkal, ellátásbiztonsággal, a fejlődő országok széleskörű bevonásával stb. a behozatal mindezekkel kiegészült).
8. A kínai állam válságkezelő egyéb programjai is jelentős terápiát nyújtottak a pénzügyi válság kezelésében.
9. Sikeres külgazdaság-földrajzi szerepét tükrözték a gyors fejlődést igazoló adatok, s akkori -2009. decemberi- fellendülés mutatószámai is.
10. Miért vesztes a versenyben Németország, és győztes a Kínai Népköztársaság?

Természetesen az ország pozitív külkereskedelmi szaldóját az árfolyamon kívül számos más tényező is befolyásolta. Ugyanakkor Kína már az 1997/98-as ázsiai válság idején bizonyította a stabilizálódását szolgáló pénzpoltikáját, mely egyedüli módon hatásosnak bizonyult. A kínai valuta akkor is jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy az ázsiai térség pénzügyi válsága regionális térben lokalizálódjon, és viszonylag rövid idő alatt lepergessen.

Tehát a múlt század utolsó évtizedének végétől, Kína a motorja a növekedés fenntartásának, amely kisugárzódik az egész világtérre. A XXI. század első évtizedében pedig azt tapasztalhatjuk, hogy a Népköztársaság a pénzügyi eszközök tömegével rendelkezik már a stabilitás megteremtésében. A szakadatlan mennyiségi növekedési modell egyértelműen érintette a sajátos patrióta árfolyam-politikát az ázsiai és a mostani pénzügyi válság kirobbanása óta.

A Világkereskedelmi Szervezethez (WTO) való csatlakozása 2001-ben jelentősen közreműködött a külgazdasági növekedéshez is. Már 2006-ban Peking devizatartaléka elérte és meghaladta az egy milliárd dollárt, a 2009. márciusában közzétett adatok alapján pedig túllépte a 2000 milliárd dollárt is, év végére pedig a 2400 milliárd dollárnál tetőzött.

Hogyan érte el külgazdasági oldalról elemezve mindezeket?

- Talán az első változás az export minőségének finomítása volt.
- Majd a termékek elegyének változatossá tétele
- A mezőgazdaság és textilipar helyett/mellett az export átváltott az elektronikai, a gépipar, számítógép, valamint a telekommunikáció fejlesztésére
- Új és újabb fajta hightechikai termékek exportálása
- A kínai árindex folyamatosan esett (összefüggött azzal, hogy a termelékenység javult, a haszonkulcsok csökkentek)
- A világ üzleti környezete viszonylag rugalmas volt, s ez lehetővé tette a ki-és be-mozgásokat a különböző ágazatokba, stb.

A kínai külgazdaság hatalmas előnyei

Kína hamar felismerte, hogy a gazdasági világválság egyik fő oka az volt, hogy a világ pénzügyileg USA-ra utaltatott, s az Államoktól függött. Ráébredt arra is, hogy patrióta pénzpoltikáját erősítse, s így kiálljon önmagáért.

Ugyanis Amerika évtizedek óta a világ tartalék pénznemének a dollárnak kibocsátója, melynek birtokában előnyökhöz jutott, melyet kihasznált, sőt extra nyereséghez is jutott. Ha a dollár leértékelődött, adóságait tudta USD-ben tartani, aktívait pedig

főleg külföldi valutákba tette. Bizonyos értelemben a világ ki volt/van téve az Egyesült Államok érdekeinek. Azzal, hogy Kína közben hatalmas dollár tartalékokat halmozott fel, Peking az USA államadósságának a legnagyobb hitelezőjévé/birtokosává vált.

Peking különböző külföldi valutákban lévő *portfoliója* főként USD és EUR, valamint néhány feltörekvő ország devizájában strukturált. Értékmegőrzési stratégiában Peking különös fegyelmet fordított arra, hogy a külföldi pénzben járó rizikósabb befektetéseit megfelelően kontrollálja. Lehetőleg a nagy kockázattal járó investíciókat (pl.: jelzáloghitel, hektikus kötvényszerűsítések...) kizárta/szűkítette. Így a nagy pénzügyi válság ellenére meg tudta őrizni devizatartalékait, sőt növelte a kritikus évek alatt.

Kína alkalmazkodóképessége „határtalan” volt. A piachoz gyorsan tudott igazodni, elsősorban az *olcsó munkaerő-piaci kínálat következtében*. Ami évtizedekig kimeríthetetlennek tűnik az országban. Ebből folyamatosan Kína előnyt szerzett/szerez.

Sikeres kínai gazdasági stratégiának bizonyult a *működő-tőke kivitele is*. Külföldi befektetései dinamikusan nőttek. A válság idején ez a mutatója majdnem megduplázódott (2006-ban: 18 milliárd, 2007-ben 25 milliárd, 2008-ban 41 milliárd USD-t fektetett be Peking).

Természet- és Gazdaság-földrajzilag a legfontosabb motivációja az volt, hogy a felpörgetett növekedéshez biztosítsa a *szükséges természeti erőforrásokat*. A világtérképen főleg Afrikába és Ázsiába, valamint Dél-Amerikába koncentrálódott a tőke. Magas horizontú földrajzi térkitekintésük új stratégiai elemeket vitt az afrikai, ázsiai és latin országok számára. Ugyanis kevésbé jellemző már az egyszerű export-import ügylet, hanem inkább a létesítmény ügyletek és az államközi szerződések domináltak. A kínai – főleg állami vállalatok – hosszútávú szerződéseket kötöttek a fejlődőkkel. Főleg nyersanyagok, ércek, és energiahordozók kitermelésére irányult a figyelmük a kínaiaknak. Ellenértékként pedig nem pénzt ígértek, hanem fejlődésüket biztosító oktatási-intézményeket, kórházakat, kikötőket, utakat, vasutakat, modern erőműveket építenek majd számukra. Így a fejlődés folyamatait indítják be Afrikában, Ázsiában, Latin-Amerikában.

Lényegében nem teljesen új a kínai afroázsiai stratégia. Ugyanis a 60-as, és a 70-es években Japán már sikeresen jelent meg majdnem hasonló gazdaság-politikájával a kőolajexportáló országok terében. Ami módosult, az a földrajzi távolság, és a külkereskedelmi áru/szolgáltatás összetétele. Akkor Japán céljai beváltak, elkerülte az energiaválság mélységeit, hozzájutott az erőforrásokhoz, melynek birtokában a nagy pozícióharcból győztesen került ki. Már akkor átrendezte Japán a világ erőviszonyait, második nagyhatalom lett. Hiszen a perzsa öböl országait elindított a „kőolajexport nélkül is lehet fejlődni” közgazdaságtudományi útjára.

Kína ma hasonló kohéziót tölt be a fejlődők táborában. Ő az első számú befektető, aki megelőzte USA-t, Japánt és a lassan ébredő EU-t is. Kína lényegében az afrikai, ázsiai és latin amerikai országok kizárólagos mentora lett. Igaz az árát is megkéri nyersanyagok- energiahordozók formájában.

A *tőkekivitelben a tengerpart menti tartományok/területek* a legjelentősebbek. Az úgynevezett „legfejlettebb régiók” közel vannak, vagy közvetlenül a fő kikötők mellett fekszenek. Ezáltal a tengerentúli piachoz is rendkívül kedvező a földrajzi fekvésük. Stabil kapcsolatokat tudnak kiépíteni a külpiacokkal a kitüntetett „ugródeszka” fekvésből eredően.

Hogyan hatott a *tőke kivitelre a pénzügyi válság*? Kezdetben a nyitott kínai gazdaság sem tudott nyilvánvalóan menekülni a pénzügyi válság hatásától. Átmenetileg, rövid ideig itt is zsugorodott a GDP. Ezt ellensúlyozta azonban a tőke kivitel, és stratégiai sakkjátláján a deviza tartalékok mozgósítása, melynek köszönhetően megengedhette magának a hatalmas külhoni beruházásokat.

A szakirodalomban és médiában egyaránt a legtöbbet a sikeres külgazdasági stratégiák közül Kína *jüan-árfolyampolitikájáról írnak*.

Az USA és centrumszövetségei bírálják amiatt Kína külgazdasági sikereinek alapját, mert az indokolatlanul alacsony a jüan árfolyama. A kínaiak valutájukat rögzítették/lebegtették a dollárhoz képest. Ezzel elősegítették az ország export-versenyképességét, Így ezzel is egyre nagyobb piaci részesedést értek el az elmúlt években USA-ban, Japánban, Európai Unióban.

Azonban a jüan árfolyama ismételt amerikai kritikákat szült. Washingtoni politikai elit 2004-óta nyomást gyakorolt Pekingre, a jüan felértékelését követelve. Az alulértékelt jüan ugyanis pozitív külkereskedelmi mérlegeket gerjesztett Kína számára. A jüan dollárhoz igazítása először leszorította a kínai valuta árfolyamát. Ugyanakkor a dollár pedig folyamatosan veszített értékéből az euróhoz, jenhez, és a fonthoz viszonyítva. A gazdasági válság 3 évében azonban a dollár erősödni kezdett a többi vezető valuta ellenében, ezért a jüan valuta reál-árfolyama ténylegesen emelkedett. A kínaiak azonban nem értékelték fel nemzeti valutájukat. A nemzetközi pénzügyi szakma a kétoldalú vitában, legnagyobbbrészt abban ért egyet, hogy a kínai valuta valószínű aláértékelt. Vásárlóerő paritáson az alulértékeltség mértékét széles spektrumban számítják, körülbelül 5-40 % között! Természetesen a kínai pénzügyi szakemberek, 10 % alatt számították az alulértékelés mértékét. Mindezek következtében a jüan árfolyamszintje így objektíven aligha dekrálálható.

Mégis *tegyük fel azt, mi lenne ha* USA beavatkozására Kína a legnagyobb mértékben, azaz *40 %-kal emelné* nemzeti valutájának árfolyamát? Milyen láncreakciót váltana ki a kínai és a világ külgazdasági térében? A kínai termékeket/szolgáltatásokat alig, vagy nem lehetne exportálni. Az USA piacán hatalmas vákuum alakulna ki emiatt. Ezt kitölthetné az amerikai áru is, de a keletkezett ürt más -alacsony költség szinten és áron termelő/szolgáltató- államok (mint India, Brazília, Vietnám...) foglalnák el az amerikai piaci szegmenseket.

Lényegében ismételné magát egy korábbi külgazdasági földrajzi térstratégia sorozata. Amikor is 1965-1980 között a történet arról szólt, hogy USA (a japán cikkek expanziója miatt) folyamatosan nyomást gyakorolt a Felkelő Nap országára azért, hogy értékelje már fel a valutáját jelentősen. Ebben a történésben többek között ezt a kereskedelmi eszközt is bedobta az Egyesült Államok, azért hogy neoprotekcionista módon, erősítse saját nemzetgazdaságát, ezzel együtt egyensúly hiányát. Japánnak végül szembe kellett néznie az amerikai törekvésekkel. A jen árfolyama így emelkedett...plusz önkéntes exportkorlátozás!...Japán a külgazdasági megtorpanást végül új földrajzi akcióprogrammal gyógyította meg (ld.: 4 Tigris, Kistigrisek gazdaságtörténete).

Ezek után az a kérdés, vajon mekkora „jüanárfoiyam” lenne ma elég magas az USA számára?

Egyelőre Kína az árfolyam-politikáját nem nagyon változtatja. Elodázza a markáns leértékelést. Az indoklás is elfogadható több ország számára: Majd a világválság és bizonytalansága után fognak lépni a kínai stratégiák. Azaz világgonjunktúrában hajlandó visszatérni egy „irányított lebegtetési” valutapolitikára. Közgazdasági stratégiája egyértelmű: *nem kívánja a világtér egyetlen növekedését lehűteni* elsietett, átgondolatlan pénzpoltikával. Ugyanakkor világosan érteni kell, Peking saját belföldi szempontjait is védi (akárcsak az Egyesült Államok). Fő cél az, hogy a munkaerő – akik Közép és Ny. Kína területén élnek többnyire mezőgazdaságból – belső migrációval a magasabb értéket adó ipari- és szolgáltató szektorba áramoljon át. A humán erőforrás e forradalmi útja pedig további hátszelet adhat a kínai növekedésnek, export-sikereknek, valamint a leszakadt országrészek szociális felemelkedésének.

Kína a gazdasági válság éveit alatt, lényegében felismerte a nagyhatalmi viszonyok változását az árfolyam-politikában is. Rájött arra, hogy az amerikai törvényhozás nem talált/talál fogást a kínaiakon a jüan felértékelésnek témájában. Maradt a régi összefüggés, ha a dollár esik, általában húzza magával a jüant is.

A kínai elemzők publikációiból világosan kiderült az, hogy felismerték a gyenge jüan-árfolyam veszélyeit is, azonban úgy látják ők, hogy jobban kell aggódniuk a hatalmas alacsony jövedelmű néptömeg miatt, amely nyomasztó hatást gyakorol a kínai politikai elitre.

A jüan „rugalmatlansága” természetesen bosszantotta USA-t, Japánt és az Európai Uniót is. Azt ismételték/ismételgetik, hogy mélyebb krízisgödörből azért nem tudnak felkapaszkodni, mert Peking devizaváltási politikája a ő hazai exportőreiket tisztességtelen hátrányba juttatja.

Kína a Föld toplistája élén

Kétségtelen Peking a világ pénzügyi- és gazdasági válságából való kilábalásának egyik meghatározó szereplőjévé vált. Mindemelllett hatalmas külpiaci lehetőségekkel kecsegtet napjainkban és a jövőben is

Ezen a gazdasági térképen található többek között:

1. A világ rohamos GDP növekedése. Ennek is köszönhetően –a többi feltörekvő gazdasággal együtt- fontos szerepet játszott/játszik abban, hogy kivezessék a világ országait a kereskedelmi- pénzügyi válságból is.
2. Mindeközben a világ vezető exportőrévé vált. Nemcsak megelőzte Németországot, hanem a helyezése az elkövetkezendő években fenntartható is lehet.
3. Kínára helyeződött a világ legnagyobb autópiaça. Vezető helyet foglalt el 2009-ben a gépkocsi-eladásban, és termelésben egyaránt. A gépkocsi-értékesítést államilag is fellendítették. Így –többek között adócsökkentéssel, szubvenciókkal az autócse-réknél.
4. A legjobban teljesítő ország lett a légi közlekedésben is. A nemzeti légitársaság a válság éveiben a legnagyobb nyereséget érte el a világon.
5. A világ leghosszabb földgázvezetéke itt épült meg napjainkban. Türkmenisztánból-Xinjangig.
6. Legnagyobb aranyfogyasztója lett a világnak (2009.:432 tonna). Ezzel megelőzte Indiát.

7. A Népköztársaság az atomenergia kapacitásában is vezető. A világ legnagyobb nukleáris erőműveit itt építették fel.
8. 2009-ben szélturbinák üzemeltetésében Kína vált a legnagyobbra (9 millió kilowatt)

1. táblázat

A világ 10 legfontosabb exportőre, ezer milliárd \$-ban és %-os megoszlásban, 2009

Ország	export érték	százalékos megoszlás
EU	1,952	24
Kína	1,194	15
Németország	1,187	15
USA	0,994	13
Japán	0,516	7
Franciaország	0,456	6
Hollandia	0,397	5
Olaszország	0,369	5
Dél-Korea	0,355	5
Egyesült Királyság	0,361	5

Forrás:

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

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html>

Exportsikerek és a világgazdasági krízis

Már 2008. elején a prognózisok arról szóltak, hogy exportban hamarosan utol fogja érni Németországot Kína. Az őrsgé váltás – a gyors növekedés következtében – várható volt tendenciájában, azonban az eljöttét a nagy világválság előbbre datálta.

Az exportsikereket kétségkívül a gyors állami válságkezelő programnak is köszönheték a kínaiak. Ugyanis 2008. november elején a kormány 7 pontban foglalta össze a súlyponti feladatokat. Ebből legtöbbet a külgazdaság/külkereskedelem kapta. Így a folyamatos exportnövekedés fenntartása érdekében:

- Az exportadók gyors visszatérítése
- A tőkealap/pénzalap bővítése a külkereskedelemben
- Az export megemelt, államilag támogatott kamatrátája
- Külön exporttámogatás a kulcs-és csúcstechnológiai termékek előállítására (nagy gépek és berendezések, versenyképes mezőgazdasági- könnyűipari és textilipari termékek) vonatkoztak.
- Kína legnagyobb felvevő-országaira (USA, EU, Japán), külön figyelmet fordítottak az exportpiac élénkítésében. Ugyanakkor a legnagyobb beszállítói piacok (Japán,

EU, Dél-Korea). a versenyképesség javítása érdekében, minőségi és ésszerű növekedési lehetőséget kaptak az infrastruktúra-projektek felfuttatására.

Legtöbb Népköztársasággal foglalkozó elemző az írja, hogy tartósan alacsonyan akarja tartani az ország a jüan árfolyamát, míg az exportpiacai ki nem lábalnak a világ-méretű válságból. Ezalatt pedig a hazai gazdasággal törődnek, azaz a nemzeti-piacot készítik fel az exportváltozások ellensúlyozására. Tehát” külgazdasági partnerei” számíthatnak arra, hogy hiába erősödik nyomásgyakorlásuk a kínaiakra, ők – valószínűleg- kitartanak az alacsony jüan- mozgó szinttartásában. Így kimondhatjuk azt, hogy amíg a válság létezik a Népköztársaság saját nemzetére fókuszál, és nem a külföldi szirénhangokra fülelnek. Ismert, hogy a vilákrízis kirobbanásakor kb. 20 millió munkahely szűnt meg Kínában. Ebben a helyzetben érthető Peking logikája, hogy miért erre a lépésre kényszerült. A hazai elemzők azzal is tisztába voltak/vannak, hogy nem bízhatnak mindig az „export messiásban”, ha permanensen növekedni szeretnének a jövőben.

Kína külgazdasági stratégiájának fontos eleme hogy a nagy krízis idején is ragaszkodott a korábbi piac-nyitási politikájához. Ennek keretében törekedett a Világkereskedelmi Szervezet keretein belül arra, hogy minden országgal együttműködjön, az esetleges kereskedelmi konfliktusokat a lehető leggyorsabban és legügyesebben elsimítsa. Ugyanakkor konkrét intézkedéseivel gátat vessen a vele szemben mutatkozó protekcionista próbálkozásoknak.

„Vörös kapitalizmus” és a „Gazdasági csoda”

Ismert, hogy Kínában a hatalom a kommunista párt kezében van, de kapitalista gazdaságot épít.

Nemzetgazdaságában nap mint nap, újabb csúcspontokat dönt meg, így például lekörözte az USA-t a gépkocsi-piacon dollárban és darabszámban egyaránt. Exportban pedig trónfosztotta Németországot is.

A *kínai állam* vezetésével az ország a gazdasági válság évei alatt is megőrizte erőteljes növekedését. A *határozott erős kormányzati beavatkozás a gazdaságban* példátlan a XXI. században -a centrumországok között- a világban. A vállalatok és a termelők/fogyasztók szüntelen mozgatóerőként aktívan közreműködtek a gazdaságban. A politikai elit ismét bebizonyította, képesek *gyors döntésekre, és ugyanakkor azok betartatására.*

A siker azért is szenzációs, mert a Föld legnépesebb országa számos kihívással néz szembe. Ezek közül is talán az első: vajon képes-e a dinamikus gazdaságföldrajzi növekedés fenntartására? Ennek összefüggésében, tudja-e kezelni az *egyre feszültebb gazdaságdiplomáciai kapcsolatait a külvilágban? Ahogy kiugró szerepet szereztek a külkereskedelemben és a pénzügyi rendszerben, úgy erősödött a szakdiplomáciai-és a politikai külső ellenszél.*

Gazdaságföldrajzi értelemben Kína növekvő gazdasága minden világtérképen elhelyezkedő országra befolyással kellene bírnia/rendelkeznie. Az összefüggő nemzetpiacok világában az általa generált növekvő külgazdaság, mindenütt munkahelyet teremthet, tőkét/pénzt hozhat. Kína minden glóbuszon található országnak rendkívül fontossá vált/válhat (USA-t is bele értve).

Milyen a gazdasági csoda az ázsiai óriásnál? Kína 1 főre jutó GDP-je oly gyorsan emelkedett mint még soha, míg 1990-ben csak 500 dollár volt, 2009-ben 3500 USD lett, azaz hétszeres az ugrás 20 év alatt!

Ennek a „Vörös kapitalista” országnak, az első válságtünetekkel egyidőben, volt gyors megoldása a népe számára, közel 600 ezer milliós *gazdaságélénkítő* csomagot állított össze és pumpált a hazai gazdaságba. Például az államilag működő bankokat utasították, hogy a hitelezést kétszer akkorára emeljék, vagy következetes munkahelyteremtés milliónyi fő részére...Hatásukra olyan konjunktúra pörgött fel, hogy a túl gyors tendenciák miatt „hűteni kellett” a dinamizmust. Az ország vezetői tisztába voltak azzal, hogy a *fellendülés pedig kell, hiszen hosszú út áll még a nemzet gazdasági fejlődése előtt*. Miért? Közel 1 milliárd ember egzisztenciális felemelkedőfélben van NY- és Közép-Kínában a szegény paraszti sorsból! Peking iszonytató növekedés előtt áll a XXI. század eleji helyzetét tekintve.

Az évek óta pangó- és krízises világban, mentőövként szolgálhat a világ legnagyobb földrajzi óriása és annak kereskedelme. Kijelenthetjük, hogy a huszonegyedik század motorja lett a „vörös kapitalista” állam.

Kína versus Németország

Németország 2002 óta birtokolta a címet, ő volt a világ első számú exportőre.

Peking miután trónfosztotta Berlint, felismerte azt, hogy export vezérelte növekedés mellett magasabb hazai fogyasztást is szükséges generálni. A XXI. század második évtizedében a növekedés hajtóereje az export maradhat, de a nemzeti tér fogyasztása is hangsúlyt kapott.

Kína minden tekintetben gyorsabban növekedett/növekszik Németországnál. Lakossága 1,3 milliárd, a Föld legnagyobb „demográfiai méhkasa”. Míg Németorszáé „csak” 83 millió fő. Tehát egyértelmű humán erőforrás oldaláról a súlycsoport különbség, mely egyre nagyobb lett. A Népköztársaság hatalmas mérete és lélekszáma 2009-ben exportdobogóra jutatta az országot. Elterjedt róla az a nézet is, hogy a legtöbb termék, amit exportál létszükségleti cikk. Ma már nem teljesen jellemző ez az állítás.

A „Vörös Kapitalista” ország exportjának hatalmas mérete, még csak nem is fejezi ki, mennyire fontosak és erőteljesek nemzeti cégei, s milyen erőforrás-utánpótlásuk van. Németország – és a többi kereskedelmi nagyhatalmak – gyengülő kereslettel küzdenek a krízis alatt (kevesebb autó, szerényebb luxus, stb.).

A kőolajexportáló országoknak pedig fogyott a bevétele (kőolajár-esés), ezért csökkent a behozatal is.

Napjainkban a németek is megfogalmazták azt, hogy számukra a gyors kínai növekedés, és exportlehetősége a német gazdaságnak is hasznára válik/válhat.

Marketing oldalról egyértelmű az amit a kínai szerzők írnak, hogy Németország gazdasági problémája nem az volt, hogy túl keveset exportált, hanem, hogy vásárlói nem költöttek eleget. Peking két évtizedes permanens növekedése hajtja a világkereskedelmet, ami hasznos végső soron Németországnak is.

Ugyanakkor *közös* német/kínai külgazdaság-politikai elem az, hogy főleg exportjukra koncentrálnak, s az eredményeit a hazai kereslet hosszútávú növekedésére és az életszínvonal emelésére fordítják.

Azzal, hogy a Népköztársaság a világ első exportőrévé vált és legyőzte a németeket, még az *1 főre jutó kínai export még elmaradt Németországtól*. Tovább rontja a kínai pozíciót az is, hogy az alacsony technológiával előállított termékek (cipő, játék, ruha...) továbbra is komoly súllyal vesznek részt az exportban, míg Németország korszerű gépeket és magasértékű termékeket exportál. Így ők látják el most már élen járó kínai gyártókat főleg gyári berendezésekkel és felszerelésekkel.

Újabban a Népköztársaság serkenti a megújuló energiatermelés K+ft, így szélmotorok-, napkollektorok gyártásában/exportjában a világ élvonalába került. Sőt külkereskedelmi áruk is abszolút versenyképes a külfiacon. Azaz Kína a XXI. század első évtizedében műszaki innováció terén is igazi nagyhatalom lett.

Az importban a vasérc behozatal 42 %-kal emelkedett (630 millió tonna), a kőolaj pedig 14 %-os növekedést mutatott 2009-ben. Az ércek és energiahordozók behozatalának erősítésében szerepet játszott a biztonságra-, tartalékolásra való stratégiai törekvés is.

Az USA és az EU (benne Németország) kísérleteket tettek antidömping metodikával (acélcsövek/USA, vagy kínai cipők/EU), azonban csekély eredménnyel büszkélkedhettek.

A nagy világválság a fogyasztókat, valamint az üzleti szférát egyre árorientáltabbá tette. Ezt a kínaiak jól kihasználták. Kína húzta a legnagyobb hasznot a krízis idején az exportból, főként Németország rovására.

Lényegében a Népköztársaság már utolérte/lehagyta Németországot a külkereskedelemben/külgazdaságban, a kérdés ma az, vajon mi lesz a következő célszalag átszakítás?

Következtetések

A kínai külgazdasági-földrajz forгатókönyvének első fejezeteit talán nem is Pekingben írták, hanem Tokióban? Hiszen a külgazdasági térnyerés útját, pár évtizeddel korábban, a japánok kísérletezték ki. Térstratégiájuk a „négy tigris”, és a „kistigrisek” világában eredményes gazdasági külhoni kísérlet volt

Kína, az ezredforduló és a XXI. század elején hasonló módszert/metodikát alkalmazott, némi fáziseltolódással. Így a gyors növekedés, az expanzív export, a vezető szerep a világkereskedelemben, a fejlődő és küszöb-országok bevonása a dinamikába, stb.

Mindkét esetben (japán és kínai verzió) a földrajzi tér fő vesztese végül az Egyesült Államok lett.

Kína a nagy válság évei alatt, lényegében felismerte a hatalmi viszonyok változását az árfolyam-politikában is. Végül az amerikai törvényhozás nem nagyon talált fogást a kínaiakon, a jüan felértékelésének témájában.

Egyre több jel mutat arra, hogy a kínai külgazdasági-földrajzi siker tovább fokozható a hazai- és külhoni fogyasztásra épülő gazdaságpolitikákkal.

Németország kitzúzte a fehér zászlót. E változások egyik leglátványosabb következménye Németország befolyásának mérséklődése, Kína nemzetközi kereskedelmi sikerre.

Mi lesz Németországgal? Úgy tűnik megbékélt az új realitásokkal. Megadta magát az „exportdobogón” Ezzel az európai tér is gyengült. Európa –ha így folytatja- lemaradhat a globális játszmában. Egyelőre alig hallunk arról, hogy Európa célja az elveszett globális súly visszaszerzése lenne. Pedig Kína, Japán, és az ASEAN kiszorítja az európai országokat az üzleti régiókból. Azok az országok (pl.: az EU, benne Magyarország), akik áldozatul estek a kínai exportoffenzívának, javasolható nekik, jobban tennék, ha védőintézkedéseket is hoznának.

Valószínű, hogy a három centrum-országnak, Washingtonnak, Brüsszelnek és Tokió központoknak, újra kell gondolniuk a Pekinghez fűződő viszonyrendszert/geopolitikát.

Végül összefoglalásként megállapíthatjuk azt, hogy *előre elkészült (tervezett) térstratégiai forgatókönyvek szerint valósult meg* e páratlan külgazdaság-földrajzi fejlődési siker.

Kapcsolódó irodalom

Cserhádi A.: Mesés Kelet – Valóságos hozamok, Világgazdaság, 2010.1.22.

Gyuris F.: Kína iparának átalakulása a gazdasági reform évtizedeiben, Földrajzi Közlemények, Bp. 2010. 134. évf., 2. szám

Hubai J.: Geopolitika Geostratégia, Nemzeti Tankönyvkiadó, 2009. Bp.

Kína exportgépezete, HVG 2010.01.16.

TG : Nem sok eszköze van az EU-nak Kínával szemben, Világgazdaság, 2010.04.16.

Internetes helyek:

www.economist.com

http://www.newsvine.com/_news/2010

<http://www.afp.com>

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

<http://new.xinhuanet.com/english/2009>