
KÖZGAZDÁSZ FÓRUM

Romániai Magyar Közgazdász Társaság
Asociația Economiștilor Maghiari din România
Gesellschaft Ungarischer Ökonomen aus Rumänien
Hungarian Economist's Society of Romania



GERGELY RÓBERT – SZENTES BALÁZS

Menedzsmentkihívások és válaszok a felzárkózó országok vállalkozásai számára 3

KOVÁCS IMOLA

A keleti bővítés jellegzetességei 14

NAGY BÁLINT ZSOLT

Reverzió és túlreagálás – a romániai tőkepiac esete 21

POÓR JUDIT – FEHÉR HELGA – BÖCSKEI ELVIRA

Változások a kereskedelempolitikai eszközök terén – avagy hogyan hatott az uniós csatlakozás Magyarország kereskedelempolitikájára 33

NÉMETH ADÉL

Stratégiai kereskedelempolitika, láthatatlan korlátozások a WTO-n belül 46

CSOMAFÁY FERENC

A polihisztor hagyatéka 55

PÁSZTOR CSABA

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban XLI. rész 58

A lap tartalmának román és angol nyelvű kivonata és tartalomjegyzéke 60

Menedzsmentkihívások és válaszok a felzárkózó országok vállalkozásai számára

GERGELY RÓBERT¹ – SZENTES BALÁZS²

Bevezetés

Az információs / tudásalapú társadalom, illetve gazdaság vitathatatlanul új kihívások elé állítja a szervezeteket. Versenyképességük megőrzése, fokozása érdekében számos lehetőség áll rendelkezésükre. Ezen lehetőségek közül jelen tanulmányunkban a szervezetek tudásukkal való gazdálkodását, valamint működési folyamataik elektronizálásának lehetőségeit, kérdéseit vizsgáljuk.

Az egyének, csoportok és a szervezetek tanulás által tudásra tesznek szert. Ez a tudás rögzül az egyének, a csoportok, és ami számunkra legfontosabb, a szervezet memóriájában. A szervezet tehát folyamatos, több szinten zajló tanulás által hozza létre a szervezeti tudást, mely ezt követően rögzül a szervezet memóriájában.

A kihívásoknak való jobb megfelelésben a szervezetek segítségére lehet folyamataik elektronizálása, e-üzleti megoldások alkalmazása. Tanulmányunk második felében e lehetőségek alkalmazása által nyújtott előnyök közül mutatunk be néhányat.

1. A vállalati tudáskezelés főbb folyamatai

A vállalati tudáskezeléssel kapcsolatban három fő folyamatról beszélhetünk:

1. a tudás megszerzéséről,
2. a tudás rögzítéséről, elterjesztéséről és
3. a tudás felhasználásáról.

A tudás megszerzésének számos módja van, melyeket a vállalatok különböző mértékben alkalmaznak. A tudás feltárása a tudáselemek azonosítását, azok hordozójának és kinyerhetőségének elemzését, valamint a tudás értékelését jelenti. A tudás feltárása után következik a tudás kinyerése, azaz olyan formába hozása, hogy az másokkal megosztható lehessen. Explicit tudás esetében ez legtöbbször valamilyen formális rögzítést jelent, míg

¹Ph.D-jelölt, Pannon Egyetem, Veszprém, Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, gergely.robert@gmail.com

²Ph.D-jelölt, Pannon Egyetem, Veszprém, Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, szentesb@gtk.uni-pannon.hu

tacit tudás esetében olyan helyzet előidézését, amely kedvez a tudásmegosztásnak (tudásmegosztásra motiváló eszközök, informális megbeszélések stb.). Az ilyen módon formalizált tudás feldolgozásra és tárolásra kerül, amely lehetővé teszi, hogy időkorlát nélkül megosztható legyen. Attól a lépéstől kezdve, hogy a tudást a szervezet feldolgozta és valamilyen formalizált formában tárolja, ez tartalomként létezik, azaz olyan halmazt takar, amely felhasználható ismereteket tárol. Ezek az ismeretek magukban hordozzák a hasznosíthatóságot. A tudás felhasználása biztosítja, hogy az ismereteket produktívan és a vállalat eredményességének fokozása érdekében alkalmazzák.

A tudás felhasználásának feltétele nemcsak a megoszthatóvá tétel, hanem az is, hogy a tudás eljusson a lehetséges felhasználókhoz. Közvetítő csatornaként elsősorban az informatikai hálózatok és személyes interakciók említhetőek, de nehezebb feladat azt meghatározni, hogy kinek milyen tudásra van szüksége. Ebben segíthet egy a tudáselemek forrásához hasonló „tudáscél-térkép” alkalmazása.

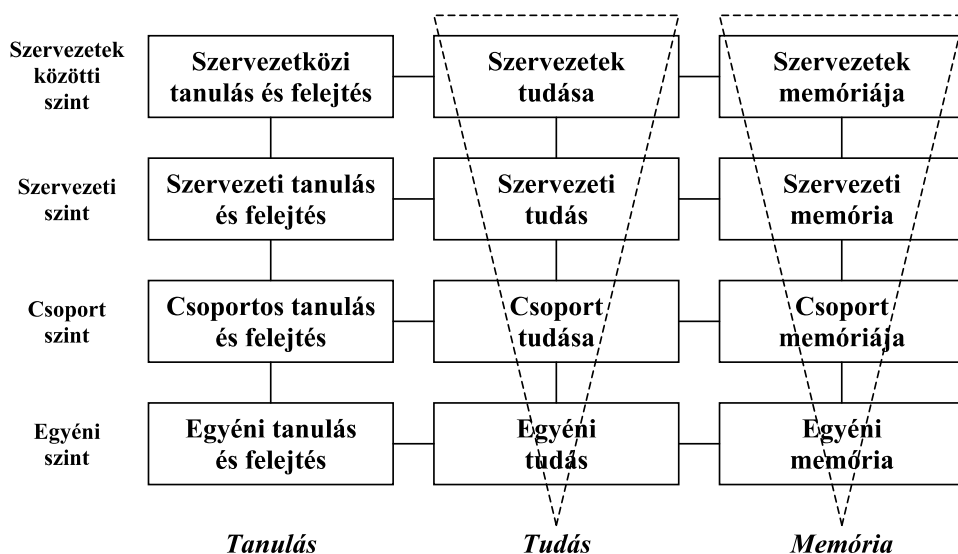
A röviden bemutatott három fő folyamat közül a továbbiakban a tudás rögzítésére és elterjesztésére helyezük a hangsúlyt.

2. A tudás rögzítése és elterjesztése

Akár külső, akár belső forrásból szerzi tudását a vállalat, a tudás megszerzése önmagában még nem elegendő. A szervezetnek el kell terjesztenie tudását a szervezeten belül, valamint rögzítenie kell azt a szervezet memóriájában, hogy az azonosított, megszerzett vagy kifejlesztett, elosztott és felhasznált ismeretek a jövőben is a vállalat dolgozóinak a rendelkezésére álljanak. De mi is tulajdonképpen a szervezeti memória?

Mielőtt rátérünk a szervezeti memória vizsgálatára, szükségesnek látjuk bemutatni az általunk legfontosabbnak vélt három kulcsfogalom: a tanulás, tudás és memória kapcsolatát (1. ábra).

Mindenki számára elfogadott tény, hogy az egyének tanulás útján tudásra tesznek szert, és ez a tudás rögzül az egyének memóriájában. E fogalmakat azonban kiterjeszthetjük a csoport és a szervezet szintjére, illetve beszélhetünk a szervezetek közötti szintről is.



1. ábra. A tanulás, tudás és a memória többszintű értelmezése

3. A szervezeti memória

Memória alatt értjük egyrészt az emlékezetet, másrészt az emlékezőtehetséget, -képességet. Ugyanakkor többféle értelmezése létezik a memóriának, éspedig

- biológiai értelemben: emlékezőtehetség, emlékezet; a tanulás eredményeként rögzített információk a központi idegrendszerben;
- elektronikai rendszerek esetében: adatok, információk, programok és utasítások fogadására, valamint folyamatos vagy időszakos tárolására szolgáló eszköz, közeg vagy szervezeti elem.

A szervezet memóriájának tárgyalásakor elsősorban a biológiai megközelítésre helyezük a hangsúlyt, ezért most a memória informatikai szempontú vizsgálatától eltekintünk.

Az egyének memóriája és tanulási folyamata hogyan hozza létre a csoport memóriáját és a szervezeti memóriát, az egyéni tanulás eredménye hogyan ágyazódik be a közös memóriába? Ezek és ezekhez hasonló kérdések fogalmazódhatnak meg bennünk, ha mélyebben megvizsgáljuk a szervezetekben zajló tanulási, valamint tudásátadási folyamatokat.

3.1. A szervezeti memória meghatározása

A szervezeti memória fogalmát a XIX. században a szociológiában fogalmazták meg először. Emile Durkheim abból indult ki, hogy a közös emlékezés az egyes személyek emlékezéséből tevődik össze, és az információ a szimbólumok cseréje révén megoszlik (Traugott 1978).

A szervezeti memória egyfajta gyűjtő memória, csoportmemória, amely akkor jelenik meg, amikor különböző embercsoportok kapcsolatba kerülnek egymással. Már 1982-ben Nelson és Winter (1982) megvitatta a szervezeti memória természetét, bár csak az elmúlt években vált önálló kutatási területté.

A szervezeti memória a szervezet tagjai számára hozzáférhető adatok, információk, továbbá a szervezet magatartását tartósan meghatározó célok, eljárások, rutinok, érdekek, értékek és normák összessége. Azt is mondhatjuk, hogy a szervezeti memória tulajdonképpen nem más, mint az egyének rendelkezésére álló tudás- és ismeretanyagának közös tudásbázisa. Fontos azonban tisztázni, hogy a szervezet memóriája nem azonos az egyének memóriáinak összegével, éppúgy, mint ahogy a szervezeti tanulás sem azonos az egyéni tanulások összességével (Bencsik és Bognár 2003).

A szervezeti memória (Organizational Memory), illetve a szervezetimeória-rendszerek (Organizational Memory Systems) fogalmával egyre gyakrabban találkozhatunk. Sajnos azonban sokan csupán az adattárolás funkcióját hangsúlyozzák a szervezeti memóriának.

Fontos, hogy a szervezeti memória fogalmát megkülönböztessük a szervezet tudásának fogalmától, melybe beletartozik minden olyan egyéni, csoport- vagy szervezeti szintű képesség, ismeret, tudás vagy információ, amelyhez a szervezetnek közvetett vagy közvetlen hozzáférése van. A szervezeti memóriába nem tartoznak bele azok a képességek, melyek csak bizonyos egyénekre jellemzőek, ezért azt mondhatjuk, hogy a szervezeti memória független bármely tagjától. Beláthatjuk, hogy a szervezetek rendelkeznek olyan rutinokkal, értékekkel és adatokkal, melyek még a szervezeti tagok kicserélődése mellett is nagyjából állandóak maradnak, tehát léteznek olyan elemek, amelyek a szervezetre, s nem az azt felépítő egyénekre jellemzőek (Hedberg 1981).

Az előbbieket jobb megértése érdekében gondoljunk például arra az esetre, amikor egy új munkatárs bekerül a szervezetbe. Ekkor még nem ismeri a szervezetet, az elvárásokat, normákat, a régebbi munkatársak mégis megismertetik a helyes magatartási, viselkedési normákkal, a szervezeti kultúra sajátosságaival. Tétélezzük fel, hogy egy idő után minden dolgozó „kicserélődik” a munkahelyen, tehát már csak új munkatársak fognak dolgozni, a régi értékek, normák, eljárások és rutinok viszont lényegében nem változnak.

A memória fogalmát tágabb értelemben szemlélve, egy másik kitűnő példával találkozhatunk Jánossy Ferenc (1966) növekedési elméletéről szóló könyvében. Jánossy levonja azt a következtetést, hogy „a gazdasági fejlődés folyamatában feltétlenül léteznie kell valamilyen olyan döntő jelentőségű tényezőnek, amely csorbítatlanul túléli a háborút.” Bebizonyítja, hogy „ez a stabil tényező maga az emberiség; nem az egyes ember, aki százezrével esik áldozatul a háborúnak, hanem az emberi társadalom, a maga teljességében, minden

Tudás
megszerzése

K
U
L
T
Ú
R
A

Szervezet

Megtartás készsége

Egyének

Transzformációs
mechanizmusok

Struktúra

M.helyi környezet

Tudás
visszanyerése

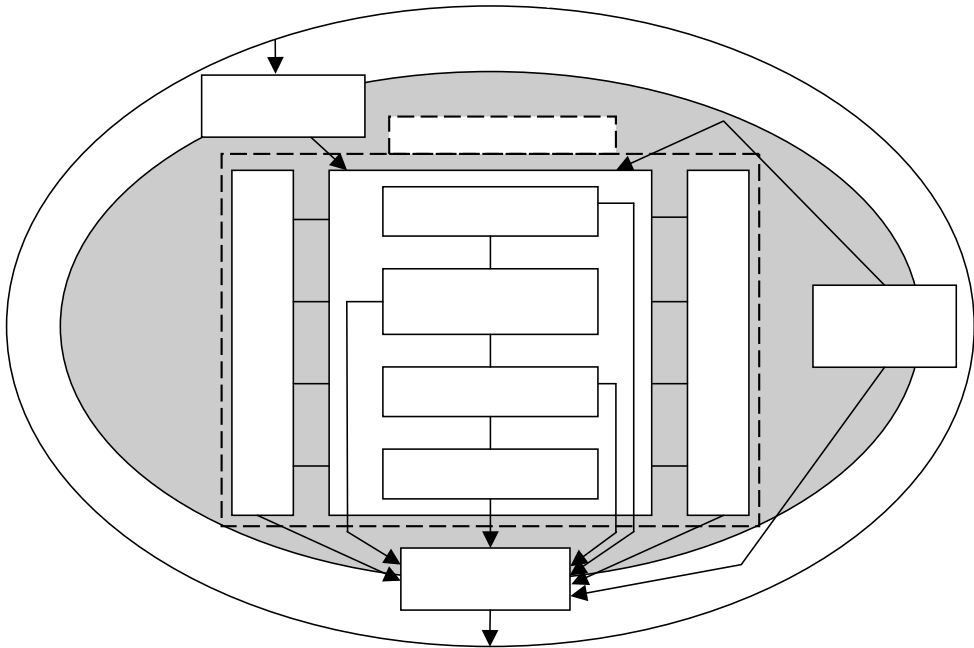
I
T

Külső
archívumok

tapasztalatával, tudásával, ismeretével együtt. A népek – a valóban súlyos, szinte felmérhetetlen áldozatok ellenére – mind a mai napig nemcsak túléltek az összes elmúlt háborúkat, hanem csaknem hiánytalanul megőrizték a múltból átmentett, legfontosabb örökségüket, felhalmozott tudásukat és ismereteiket; sőt ezeket esetleg még gazdagították is.”

Visszatérve a szervezeti szintre, a szervezeti memória különböző területeit Walsh és Ungson (1991) modellje alapján az alábbiak szerint azonosíthatjuk: egyének, szervezeti kultúra, transzformációs folyamatok, szervezeti struktúrák és rendszerek, környezet, külső tárolók. Ezekből az első öt belső tényező, a hatodik pedig külső. Az említett szerzőpáros megközelítését Hackbarth és Grover (1999) kiegészítette egy hetedik elemmel, az információs rendszerrel, melybe beletartoznak a számítógépes rendszerek, multimédia és alkalmazások, Computer Aided Learning (CAL) rendszerek, kommunikációs hálózatok stb.

Az elmondottak alapján a szervezeti memória felépítését a 2. ábrán látható módon foglalhatjuk össze.



2. ábra. A szervezeti memória felépítése

A szervezeti memória hatással lehet a szervezeti hatékonyságra, ezáltal akár a szervezet versenyképességére is. Erre utal Stein (1995) szervezetimemória-definíciója is, mely a következőképpen szól: „A szervezeti memória egy olyan eszköz, amely által a múltból jö-

vő tudás hatást gyakorol a jelen tevékenységeire, ezáltal a szervezet hatékonyságának magasabb vagy alacsonyabb szintjét eredményezi”.

A szervezetnek több metaforája is létezhet. Ha a szervezetre mint emberi agyra tekintünk, akkor a tanulóképességet, a memóriát, az intelligenciát fejlesztő és gátló tényezőket emeljük ki, valamint az értelmi kapacitást úgy próbáljuk szétosztani, hogy önszervezővé váljon a szervezet, azaz képes legyen a váratlan kihívások megoldására.

Amennyiben a fentiek alapján modellezzük a szervezetet, nem szabad elkövetnünk azt a hibát, hogy a szervezetet alapvetően zártnak tekintsük, melynek fő célja önmaga előállítása. Az előbbieken túl egy szervezetnek a külvilágból jövő információt is fel kell dolgoznia, majd azt be kell építenie a saját memóriájába [Klein 2005].

3.2. A szervezeti memória jelentősége

Napjainkban a szervezeti memória tárgyalása több szempontból is előtérbe kerül. Egyrészt a szervezetek sokszor maguk sem tudják, hogy mit is tudnak, ezért újra meg újra fel kell találniuk ugyanazokat a megoldásokat, és újra meg újra el kell követniük ugyanazokat a hibákat, hogy előbbre jussanak.

Másrészt a szervezeti memória bővíthetősége és rugalmassága meghatározza, hogy az új szervezeti tudás rögzülhet-e a szervezetben, ugyanis minden új tudás a szervezeti memóriában őrzött korábbi tudás feltételrendszerében válik használhatóvá.

Harmadrészt a szervezeti memória befolyásolja, hogy a szervezetek miként észlelik és értelmezik a környezet jelenségeit, s ennek alapján hogyan reagálnak például a versenytársak akcióira vagy a fogyasztói igények változására [Bakacsi et al. 1999].

Megállapítható, hogy a szervezeti memória – akár informatikai, akár más megközelítésből tekintve – fontos szerepet játszik a szervezetek tanulási folyamataiban és tudásmenedzsment tevékenységében. A szervezeti memóriának továbbá jelentős szerepe van a különböző tanulási eljárásokkal vagy más módon megszerzett ismeretek és tudás rögzítésében (kódolás), azok megőrzésében (tárolás), valamint hatékony felhasználásában (előhívás). A szervezeti tanulás szempontjából jelentős figyelmet érdemel az a tény, hogy az egyének tudása beépülhet a szervezet memóriájába, és ezáltal új, közös szervezeti tudás jöhet létre.

4. Az e-üzleti megoldások

Sokan sokféle meghatározás, értelmezés szerint tekintenek az e-businessre, az e-üzletre. Sok megközelítés csak a kereskedelmi vonatkozásaira tekint ki, mondván, hogy ez csak egy új értékesítési csatorna, új értékesítési lehetőség.

Szűkebb értelemben e-üzlet alatt a vállalati és üzleti folyamatok virtualizálását értik. Az általunk követett felfogás szerint az e-üzlet ennél több: az e-üzlet rendszerek, folyamatok, szervezetek, értékláncok és teljes piacok olyan integrációja, mely internetalapú, illetve azal kapcsolatban álló technológiákat és koncepciókat alkalmaz [Kalakota 2002]. Az e-üzlet tehát több, mint az e-kereskedelem, mivel felöleli az elektronikus kereskedelmet, illetve a vállalati rendszerek teljes átépülését (irányítás, logisztika, kapcsolattartás, ügykezelés, döntéshozatali mechanizmusok stb.). Ezzel szemben az elektronikus kereskedelem mindazon eszközök és eljárások összessége, amelyekkel megvalósítható az áruk, termékek, szolgáltatások és ellenértékük cseréje és az ehhez kapcsolódó adminisztráció a világhálón keresztül [Zsuffa 2002].

Kulcsfontosságú a definíciókban, hogy a szervezetek tevékenységeiket internetes, de legalábbis hálózati alapon végzik. „Az Internet kiszélesíti a lehetséges interakciók spektrumát: kommunikációt, kooperációt, kollaborációt és közösségek létrehozását (a „4K”) teszi lehetővé. Hosszú távon talán ez lesz az Internet legnagyobb társadalmi hozadéka” [Keen et al. 1998, 142. o].

A szervezetek különféle e-üzleti megoldásokat alkalmaznak az e-mail alkalmazások és a különféle célú és formátumú szervezeti honlapoktól kezdődően a csoportmunkát támogató rendszereken át az egész értékláncot átszövő informatikai rendszereikig. Ezek a megoldások a vállalat minden tevékenységét befolyásolják a stratégiai terveik elkészítésétől a vevőkapcsolatok kezeléséig.

E megoldások egyszerűbbé és hatékonyabbá tehetik a szervezet működését. Lehetőséget biztosítanak a szervezet tagjainak, különösen vezetőinek számára, hogy munkájukat rövidebb idő alatt és pontosabban tudják elvégezni.

Az e-üzleti megoldások alkalmazása azonban egy megfelelő szervezeti kultúra meglétét is igényli. Ha nem kellő mértékben nyitottak a szervezet tagjai a változásokra, a szervezet jövőjének átalakulásában, átalakításában nem kellően motiváltak, tehát trompenaarsi értelemben vett jövőorientációjuk alacsony, akkor feltételezésünk szerint ezen új technikák alkalmazása és megvalósítása is problémákba ütközik. E témakör részletesebb kifejtésére jelen tanulmányban bővebben nem kívánunk kitérni.

Az eddig bemutatott kedvező kép azonban csak az érme egyik oldala. Ha csak a gyakorlati életben elterjedt humoros mondást tekintjük, mely szerint „számítógépekkel nagyon gyors és pontos hibákat lehet elkövetni”, akkor is óvatosságra kell törekednünk. Az új technológiák, bármennyire kedvező képet festenek is, a gazdaság alapelvein nem változtatnak, nem változtathatnak [Shapiro – Varian 2000]. Az üzleti életben kialakult törvények és elvek továbbra is működnek, érvényesek. E „játékszabályok” betartása nélkül legyen

akármilyen „jól értékesített”, hangzatos, fejlett is a használni kívánt megoldás, a szervezet eredményes működését, sikerességét önmagában biztosítani nem tudja.

5. Az e-üzleti megoldások hatása a szervezetekre

Az e-üzleti megoldások alkalmazása nagy hatással van a szervezetek életére, működésére. Jackson és Harris [2003] szerint a legnagyobb kihívás az, hogy ezen megoldások erőteljes szervezeti változtatást igényelnek, mind a szervezet struktúrájában, mind annak kultúrájában. A változással szembeni ellenállást le kell győzni, erre erőfeszítéseket kell tenni, mégpedig olyan módon, hogy a hagyományos üzleti folyamatok és struktúra értékeit meg kell őrizni. Az e-üzleti megoldások alkalmazása, elterjesztése a szervezeten belül komplex változtatási, átalakítási folyamat, mely az új, elektronikus alapú üzleti folyamatok, szervezetek elfogadásán túl a szervezet stratégiáinak a technológia változása miatti újragondolását is igényli.

Az e-üzleti és az információtechnológiai hatások vizsgálatakor érdemes a vállalati célok nézőpontjából kiindulni, és figyelembe kell venni a vállalat által követett versenystratégiát, a technikai keretfeltételeket is, melyek mind hatással vannak a szervezetek felépítésére, működésére. Az e-üzleti megoldások alkalmazásának célja a hatékonyabb működés elérése, melyre lehetőséget is biztosít: lehetővé teszi a hatékonyabb erőforrás-felhasználást, a folyamatok hatékonyságának növelését, a hatékonyabb piaci jelenlétet [Frese 2002].

Az „új” megoldások alkalmazása átszövi a szervezetek egészét, egyes szervezeteknél a teljes üzleti folyamat elektronikus alapokon nyugszik. Az „új” feladatok, rendszerek bevezetése, alkalmazásuk betanítása nagy kihívást jelent a szervezetek életére. Megfontolandó kérdés, hogy e feladatokat milyen szervezeti keretek között, milyen technikai megoldások alkalmazásával hajtják végre a szervezetek. Különböző technikák, mint például a tudásmenedzsment eszköztára, különféle e-learning megoldások stb. állnak e téren a szervezetek rendelkezésére.

6. A szervezetek válasza a kihívásokra

Feltételezésünk szerint:

– az elektronizált folyamatok és az e-alapú kommunikáció hatására a vezetők leadership funkciója felértékelődik;

– az elektronizált folyamatok és az e-alapú működés hatására a szervezetek felépítése megváltozik, adhokratív irányba módosul: virtuális szervezetek alakulnak ki, a döntési hierarchia laposabbá válik, nő a szervezetek rugalmassága, viszont a koordináció iránti igény megnő;

– a szervezetek tudásmenedzsment-alkalmazásokat vezetnek be szervezetük memóriájának kiaknázására.

6.1. Leadership

A vezetők feladatainak, funkcióinak átalakulása figyelhető meg napjainkban. Kotter a vezetés következő funkcióit különbözteti meg, ahogy az a 3. ábrán látható.

– Tervezés – az emberek számára vonzó jövőkép felvázolása, a követendő irány bemutatása (valamint a jövőkép elérését szolgáló stratégia kidolgozása);

– Szervezés – az emberek felsorakoztatása a jövőkép mellé, annak elérése érdekében;

– Irányítás – az emberek motiválása és ösztönzése a jövőkép elérése érdekében.

A vezetői funkciókról alkotott nézetek közül kiemelkedik, hogy a vezető többé már nem csupán a hagyományos menedzseri funkciókat tölti be (irányít, kezdeményez, döntést hoz stb.), hanem inkább leaderré válik. A hagyományos menedzsmenttel szemben a leadership esetében az emberek, embercsoportok, egy eszme megvalósításának (és nem az ügyek) irányítása áll a középpontban [Gaál 2005]. A leadership magába foglalja továbbá a szervezet céljainak megkeresését és kitzűzését, valamint az ezen célok eléréséhez vezető út kialakítását is. E célok elérhető közelségűek a szervezet számára, de a szervezettől átalakulást, változást igényelnek. A leader megtervezi e változásokat és élére áll azoknak.

Ez az átalakító szerepfelfogás összhangban van Burns vezetőkről alkotott nézeteivel is, aki az átalakító, tranzakciót végző vezetőt tartja vezetőnek. Ez a tranzakció egy dinamikus kapcsolat a vezető és beosztottjai között, mely keretében a vezető meghatározza vezetettjei számára a célokat, ellenőrzi azok teljesülését, valamint jutalmakat, ill. szankciókat kapcsol azok megvalósulásához.

A leadership alkalmazása során

– a vezetés tárgya: az emberek egy csoportja;

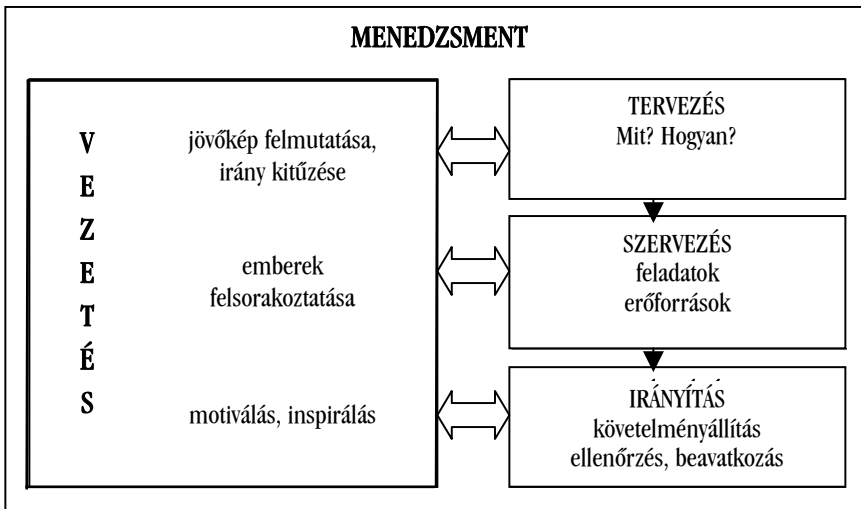
– a vezetés célja: a stakeholderek elégedettsége;

– a legfőbb értékek: a kreativitás és az önmegvalósítás;

– a koordinációs módszer: személyközi;

– a jellemző viszonyok: informális kapcsolatok. [Gaál 2005].

E jellemzőket tovább erősíti a különféle e-üzleti megoldások alkalmazása. A különféle információs-kommunikációs eszközök (pl. e-mail, groupware-alkalmazások, videokonferenciák stb.) pontos és gyors koordinációt tesznek lehetővé, akár egymástól távol lévő munkatársak között is, ily módon megfelelő koordinációs módszert biztosítva a vezető számára. Az informális kapcsolatok kiépítése is könnyebbé válhat az elektronikus kommunikáció személytelenebb s ezáltal bátorító hatású megvalósulása miatt.



3. ábra: A menedzsment funkciói és azok kapcsolata (Kotter nyomán)

6.2. A szervezet átalakulása

A szervezeti felépítés annak a módja, ahogy a hatalmi és felelősségi körök elosztásra kerülnek a szervezeten belül, valamint az, ahogy a munkafolyamatokat a szervezet tagjai elvégzik. A szervezeti struktúrát részben befolyásolja a szervezet környezete, valamint a szervezet technikai fejlettsége is [Nahm et al. 2003]. A szervezeti felépítés nagyban meghatározza a szervezeti formát.

A szervezeti forma jellemezhető a szervezet strukturáltságával, a szervezetben található hierarchiaszintek számával, a horizontális integráltság fokával, a kommunikáció mértékével és a döntéshozatali folyamatok milyenségével.

Az elektronizált folyamatok, a különféle információs bázisok alkalmazásának hatására a szervezetek működtetéséhez szükséges információk rövidebb úton juthatnak el a döntéshozókhoz. Az információk hatékonyabb gyűjtése és feldolgozása vezetői szintek megszűnését eredményezheti, mely azok megszüntetését okozza. A vertikális integráció viszont együtt jár a szervezet horizontális irányú növekedésével. Ez hatékonyabb koordinációt tesz szükségessé, melyet az elektronizált folyamatok lehetővé tesznek.

Összefoglalás

Amikor az emberek elhagyják a szervezetet, nemcsak hogy „lyukakat” hagynak a szociális kapcsolatok meglévő hálózatában, hanem a fontos tudást és az évek során felgyülemlett tapasztalatot is magukkal viszik. Ez jelentős költséget és idővesztést jelent a

szervezet számára, hiszen az oktatás, egy új ember betanítása hónapokba, sőt akár évekbe is telhet. A kulcs emberek, a szakértők tudásának az elvesztése negatívan befolyásolhatja a vállalat versenyképességét és kompetenciáit, valamint hatással van a kulturális normákra és értékekre.

A rendelkezésre álló információtechnológiai eszközök, e-üzleti megoldások alkalmazása mellett a szervezeti memória megértése segítheti a menedzsereket a szervezeti tudás megtartásával és hasznosításával kapcsolatos problémák meghatározásában és megoldásában. Az ilyen tudás magasabb szintű szervezeti hatékonysághoz vezethet, amely egyben a versenyelőny megszerzését is eredményezheti.

Irodalomjegyzék

- Bakacsi Gyula et alii: *Stratégiai emberi erőforrás menedzsment*. Budapest, KJK, 1999.
- Bencsik Andrea – Bognár Krisztina: Tanulószervezetek változásmenedzsmentje a tudásmenedzsment felé vezető úton. *IME*, 2. évf. 5. szám, 2003, 24–30. o.
- Frese, E.: Theorie der Organisationsgestaltung und netzbasierte Kommunikationseffekte. In Frese, E. – Stöber, H.: *E-Organisation*. Gabler, Wiesbaden, 2002.
- Gaál Zoltán – Szabó Lajos – Szentés Balázs: *Menedzsmenttől a kormányzásig*. Konferenciaelőadás, „Karbantartás és a jövőorientált menedzsment – Nemzetközi konferencia”, Veszprém, 2005. június 6–8.
- Hackbarth, G. – Grover, V.: The Knowledge repository: Organizational memory information system. *Information Systems Management*, Vol. 16 Issue 3, 1999, pp. 21–30.
- Hedberg, B.: How Organizations Learn and Unlearn. In: Nyström, P. C. – Starbuck, W. H.: *Handbook of Organizational Design*, Vol. 1. Oxford, University Press, 1981.
- Jackson, P. – Harris, L.: E-business and organisational change – Reconciling traditional values with business transformation. *Journal of Organizational Change Management*, Vol. 16 No. 5, 2003, pp. 497–511.
- Jánosy Ferenc: *A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok*. Budapest, KJK, 1966.
- Kalakota, Ravi – Robinson, Marcia M.: *Az e-üzlet – Útmutató a sikerhez*. Információs társadalom A-tól Z-ig sorozat, Typotex, Budapest, 2002.
- Keen, Peter G.W. – Mougayar, Walid – Torregrossa, Tracy: *The Business Internet and Intranets – A manager's guide to key terms and concepts*. Harvard Business School, Boston, 1998.
- Klein Sándor: *Vezetés és szervezetpszichológia*. Budapest, Edge 2000 Kiadó, 2005.
- Nahm, A. Y. – Vonderembse, M. A. – Koufteros, X. A.: The impact of organizational structure on time-based manufacturing and plant performance. *Journal of Operations Management*, Volume 21, Issue 3, 2003, pp. 281–306.
- Nelson, A. A. – Winter, S. G.: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1982.
- Shapiro, Carl – Varian, Hal R.: *Az információ uralma – A digitális világ gazdaságtana*. Geomédia Kiadó, Budapest, 2000.
- Stein, E. W.: Organizational Memory: Review of Concepts and Recommendations for Management. *International Journal of Information Management*, Vol. 15, No. 2, 1995, pp. 17–32.
- Traubott, M (ED): *Emile Durkheim on Institutional Analysis*. University of Chicago Press, Chicago, 1978, pp. 103.
- Walsh, J. P. – Ungson, G. R.: Organizational Memory. *Academy of Management Review*, Vol. 16 Issue 1, 1991, pp. 57–91.
- Zsuffa Ákos (szerk.): *E-KERESKEDELEM*. Századvég Kiadó, Budapest, 2002.

A keleti bővítés jellegzetességei

KOVÁCS IMOLA

Nagyon sok tanulmány készült arról, hogy milyen előnyökkel jár a csatlakozás a kelet-európai országok számára, viszont emellett fontos azt is megvizsgálni, miért van az EU-nak szüksége ezen országokra, és milyen lépéseket tesz annak érdekében, hogy elérje a csatlakozás során kitűzött céljait. A következőkben a tanulmány főleg erre a második kérdésre keresi a választ. Az EU keleti bővítése mögött álló megfontolásokból kiindulva azt vizsgáltuk, hogy az elmúlt évek, illetve bővítések során hogyan változott az Európai Unió álláspontja a bővítés tekintetében, milyen változtatásokat vezetett be céljai elérésének érdekében, vagyis milyen korlátozásokkal kell szembenéznük az újonnan csatlakozó országoknak. A tanulmányban felállított fő hipotézis az, hogy a bővítés előnyös volt a nyugat-európai országok számára is, hisz másképp az EU döntéshozói körében nem is tevődött volna fel a bővítés kérdése.

A bővítési folyamat jellegzetes vonásai

Egyértelműen ki lehet jelenteni, hogy ez a bővítési folyamat sok tekintetben különbözik az eddigiektől. Ezeknek a tényezőknek egyike a csatlakozó országok eltérő fejlettségi szintje, főleg ha az EU-15 tagállamokat vesszük viszonyítási alapként. Ettől függetlenül célnk nem a kezdeti helyzetbeli különbségek elemzése, hanem az EU hozzáállásában megfigyelhető különbségeké, amelyek megkülönböztetik ezt a bővítést a korábbiaktól.

Amikor az EU keleti bővítése során alkalmazott módszerek és eszközök sajátosságait elemezzük, kiemelkedő szerepet biztosítunk azoknak a feltételezéseknek, illetve alapelveknek, amelyek a szereplők elvárásait és a tárgyalások előrehaladását alakították.

A klasszikus bővítési modell 6 alapelvét különböztethetjük meg:

1. A csatlakozó országok teljes mértékben el kell fogadják az *acquis communautaire*-t. Semmilyen ettől való eltérés nincs megengedve.

2. A csatlakozási tárgyalások kizárólag a csatlakozó országok *acquis* alkalmazásának gyakorlatiasságára fókuszálnak.

3. A kibővült közösség megnövekedett diverzitása következtében felmerülő problémák megközelítése új politikai eszközök létrehozásával történik, amelyekkel inkább beburkolják a már létezőket, mintsem hogy a létező eszközök alkalmatlanságának alapvető reformját hajtanák végre.

4. Az új tagok sok vonatkozásban korlátozó feltételek között léptek be, és csupán egy ígéretet kaptak arra, hogy a bővítés után ezeket újra fogják tárgyalni.

5. A közösség olyan államcsoportokkal tárgyal szívesen, amelyeknek szoros kapcsolatuk van egymással.

6. A már korábban is EU-tagok arra használják fel a bővítési folyamatot, hogy megvalósítsák saját érdekeiket és együttesen exteriorizálják belső problémáikat.

Az új módszer alapelvei

Amint azt a bevezetőben is említettük, fontos megvizsgálunk azokat a tényezőket, amelyek megkülönböztetik a keleti bővítést a korábbi bővítésektől. Ezeket a megfigyeléseket különböző alapelvek köré lehet csoportosítani. Állításainkat, illetve a megfogalmazott alapelveket minden esetben valós példákkal támasztottuk alá.

Az alapelvekről – röviden¹

Összetettség

A bővítés módszerének egyik jellegzetes vonása egyértelműen az összetettség. Ellentétben a korábbi bővítésekkel, amelyek egy kétlépcsős folyamatot jelentettek, ebben az esetben beékelődik egy közbelső lépés is: egy adott számú jellegzetes lépcsőfok választja el a kapcsolat kezdeti kialakulását a tárgyalásoktól. Ennek a közbelső állapotnak az volt a szerepe, hogy felépítsen egy újabb kaput a tárgyalások előtt, és hogy a folyamatok egy jobb ellenőrzését biztosítsa az EU-nak. A kapus szerepét természetesen a Bizottság tölthette be. Tovább általánosítva az érvet, a bővítési folyamat egyre komplexebbé, összetettebbé válik, egyre több szakaszból épül fel, egyre több ellenőrzési lehetőséggel a csatlakozási folyamat minden lépcsőfokán.

Megkülönböztetés

Ennek a tendenciának egyik velejárója, hogy egyre bonyolultabbá és kidolgozottabbá válik a csatlakozás folyamata, illetve bizonyos mértékben ennek a fejlődésnek egy egyszerű magyarázata, annak a lehetősége, hogy meg lehessen különböztetni az érintett országokat. Mint a csatlakozási folyamat klasszikus módszerének ötödik alapelve, az Európai Bizottság államcsoportokkal tárgyal szívesen. Ennek a bővítésnek a tapasztalata megengedi, hogy kiegészítsük ezt az alapelvet, hozzáadva a megkülönböztetés fontosságát. Ahhoz, hogy biztosítsa a megkülönböztetés lehetőségét, a folyamat több lépésre bomlott, és, ami még ennél is lényegesebb, a feltételek teljes sorozata úgy alakult, egyúttal rugalmasságát is megőrizve, mint az EU politikai helyzetének egy feladata, illetve függvénye.

¹ A 4 alapelv megnevezése Klaudijus Maniokas alapján.

Feltételelesség

Az előbbiek alapján azt mondhatjuk, hogy a feltételelesség úgy tekinthető, mint a folyamat harmadik jellegzetes jellemvonása, illetve az új módszer gerince.

Míg ez egy bizonyos fokig jelen volt a korábbi bővítések során is, magának a feltételelesség alapelveinek három újabb vonását lehet felszínre hozni:

1. A feltételek, amelyek az előbbi bővítések során az *acquis sérthetetlenségének* alapelveire voltak korlátozva, további bővítésre kerültek.²

2. A feltételek nem voltak lerögzítve. Kialakult egy olyan tendencia, hogy új és részletesebb feltételek legyenek kialakítva.³

3. Még az előzetesen lerögzített feltételek is olyannyira rugalmasak voltak, hogy megengedték tartalmuk megváltoztatását, folyamatosan hozzáigazítva egy jellegzetes szituáció igényeihez. Más szavakkal, a kezdeti feltételek hatóköre kibővült, és tartalmuk további bővítésekkel és konkretizálásokkal folyamatosan változott.

Aszimmetria

Amint a szerződéses, többé-kevésbé kölcsönös kötelezettségeken alapuló eszközöket fokozatosan egyoldalú kötelezettségekre alapuló eszközök váltották fel, az előbbi három jellegzetesség mind hozzájárult a jelölt országok, illetve az EU közötti kapcsolatban növekvő aszimmetriához.⁴

A módszerek által hozott változások és ezek megvalósítása

Feltételelesség: az irányítástól a megkülönböztetésig

A feltételelesség a keleti bővítés módszertanának központi eleme. Míg ez egyáltalán nem új jelensége az Unió külkapcsolatainak és külpolitikájának, a feltételelesség alapelveinek alkalmazása a közép- és kelet-európai csatlakozó országokkal szemben különleges figyelmet érdemel.

Kialakulása talán már az 1991-es Európai Megállapodásban fellelhető. Ennek ellenére a feltételelességet a koppenhágai kritérium megszületése erősítette meg és ezáltal vált explicitté. A koppenhágai kritérium lefektette az EU ötödik bővítési folyamatának az alapjait. E kritérium szerint egy csatlakozó országnak különböző feltételeket kell teljesítenie:

– politikai kritériumok: az intézmények stabilitása, aminek biztosítania kell a demokráciát, a jogszabályok érvényesülését, az emberi jogokat és a kisebbségek tiszteletben tartását és védelmét;

² A híres koppenhágai kritérium a legjobb példája ennek a bővítésnek.

³ A Csatlakozási Partnerség esetéhez hasonlóan.

⁴ Ezt a jellegzetességet és tendenciát egyértelműen bizonyítja az elmozdulás az Európa Megállapodástól (Társulási Egyezmény, Europe Agreements) a Fehér Könyvön keresztül (White Paper) a Csatlakozási Partnerségig (Accession Partnerships).

- gazdasági kritériumok: egy működő piacgazdaság létezése, illetve az a képesség, hogy megbirkózzon az Unión belüli kompetitív nyomással és piaci erővel;
- *acquis* kritériumok: az a képesség, hogy elfogadja a tagsággal járó kötelezettségeket, beleértve a politikai, gazdasági, illetve monetáris unióval kapcsolatban kitűzött célokhoz való csatlakozást.

Ha megvizsgáljuk a kritériumok tartalmát, észre lehet venni, hogy mennyire homályosak és rugalmasak. Vegyük például a piacgazdaság működésének második feltételét. Legjobb esetben is csak egy ideált ír le, megfogalmazva az alap gondolatot arról, ahogyan a jólét megteremtődik, valamint hogy mit teremtenek a gazdasági szereplők, akik szabadon reagálhatnak a fogyasztók elvárásaira. Csupán később, a Bizottság 1998-as beszámolója fejlesztett ki hat alkritériumot, konkrétabbá téve tartalmát, de ezek inkább több kérdést tesznek fel, mint amennyi választ adnak a korábban felmerült kérdésekre. Piacgazdaságok nagyon különbözhetnek egymástól, még az Európai Unión belül is, nem is beszélve más fejlett vagy fejlődő államokról.

A második megfigyelés a koppenhágai kritériumokra vonatkozóan az, hogy szigorúbbak a korábbi elvárásoknál, amelyeket a csatlakozni vágyó országoknak teljesíteniük kellett a korábbi csatlakozási folyamatok során.

Míg az első két kritériumot nyugodtan hozzárendelhetjük az új, csatlakozó országok jellemző vonásaihoz, éspedig azokhoz a politikai, gazdasági és szociális átváltozásokhoz, amelyeken keresztül mentek, az *acquis* elfogadására vonatkozó negyedik kritérium ennél rejtélyesebb⁵. Formailag kötelességvállalást vár el az *acquis* iránt, és nem annak teljes vállalását már a csatlakozás előtt. Ennek ellenére a Bizottság beszámolója arra hajlanak, hogy az utóbbi módon értelmezzék a kritériumot. Ennélfogva, ahogy néhány megfigyelő is helyesen megjegyezte, első ízben Közép-Európa esetében várja el az Unió az országoktól, hogy átvegyék az *acquis* még a tárgyalások megkezdése előtt. Mindez arra utal, hogy az Uniónak szüksége volt minél inkább a kezében tartani a csatlakozási folyamatot.

A feltételeesség széleskörű megnövekedése

Elsősorban fontos megjegyezni, hogy a Bizottság javasolta a „megkülönböztetési” alapelv bevezetését a tárgyalási periódusban, ami feljogosítja a Bizottságot, hogy a tárgyalási fejezetek megnyitása előtt alkalmazza a feltételeességet, és akár különböző fejezeteket ajánljon különböző országoknak a „felkészültségüktől” függően.

Másodsorban meg kell jegyezni, hogy a Bizottság országokénti kiértékelései alapján új feltételrendszereket határoztak meg egy új eszközön, a Csatlakozási Partnerségen keresztül.

⁵ A Bizottság 1999-es beszámolójában hajlamos úgy hivatkozni rá, mint a harmadik kritériumra, az előző kettő gazdasági kritériumba egyesülve.

Ezek a dokumentumok, rövid- és hosszú távú kilátások köré csoportosítva, prioritásokat tartalmaznak a jelölt országokat érintően. E dokumentumokat ki kell emelni az Unió egyoldalú dokumentumai közül, amelyeket a Tanács fogad el a Bizottság előterjesztése után. A jelölt államokkal csak elfogadásuk előtt értekeznek, azután pedig elvárják tőlük, hogy tükrözzék ezeket a prioritásokat az *acquis* elfogadására vonatkozó nemzeti programjaikban. Ezek a programok részletezik azokat az intézkedéseket, amelyeken keresztül bevezetésre kerülnek a Csatlakozási Partnerség prioritásai egy adott ország esetében. A Csatlakozási Partnerség egy alapot jelent arra, hogy szét lehessen osztani az EU-támogatást a jelölt országok irányába.

Minthogy a meghatározott feltételek fő célja nem feltétlenül az volt, hogy kalauzolják a csatlakozókat, hanem sokkal inkább az, hogy ellenőrizzék a folyamatot, megkülönböztetve őket, a feltételeket nemcsak kibővítették, hanem sokkal rugalmasabbá is tették. Lehetetlen megmondani, hogy a rugalmasság eredménye-e annak a tudatos kísérletnek, hogy széles lehetőség maradjon az értelmezésekre, az viszont tiszta, hogyan használta fel azt a Bizottság és az Unió általában, mint a megkülönböztetés egy pótlólagos eszközt.

Szövetségtől a csatlakozási partnerségig: növekvő aszimmetria

Az EU-tagságot érintő feltételeesség növekedését a folyamat aszimmetriánövekedése kísérte. Könnyen felismerhető ez a tendencia az Unió csatlakozás előtti fázisa során alkalmazott eszközök alakulásában.

Az első legfontosabb eszköz, ami a közép- és kelet-európai országok csatlakozásra való felkészítését hagyta örökül, az európai társulási egyezmények⁶ voltak, amelyeket tíz közép-, illetve kelet-európai jelölt ország írt alá 1991 és 1996 között. Míg a folyamat elején ezeket az egyezményeket inkább a tagság egy alternatívjaként képzelték el, a koppenhágai döntéstől kezdődően a csatlakozás előtti tevékenységek fő hajtóerejeként szerepet kaptak. Ezek az egyezmények elkötelezettséget foglalnak magukban mindkét fél részéről. A társult országok egyetértettek abban, hogy fokozatosan megnyissák piacaikat az EU ipari termékei előtt, hogy felgyorsítsák törvényeik megfeleltetését az *acquis*nak, és hogy folytassák demokrácia- és piacorientált reformjaikat. Az Unió cserében elismerte ezen tagállamok legfőbb óhaját, és pedig hogy EU-tagok lehessenek, megnyitotta piacát ipari termékeik számára, és magára vállalta, hogy támogassa ezeket az országokat reformjaik megvalósításában, amelyeknek célja a demokrácia, jólét és nem utolsósorban az EU-tagállamiság. Az

⁶ Europe (Association) agreements. Az Európai Unió társulási szerződést köt azokkal az országokkal, amelyek osztják legfontosabb elveit és célkitűzéseit, amelyekkel kapcsolatát intézményessé és szorossá kívánja tenni.

egyezmények jelentős kritikát kaptak az EU elkötelezettségének hiánya miatt, hogy megnyissa a textil-, acél, szén-, valamint mezőgazdasági termékek piacát. Ennek ellenére ezek az EU és a jelölt országok közötti szerződéses kapcsolat dobogóját jelentették.

Még mindig az európai egyezmények jelentik az EU és a jelölt országok közötti kapcsolatok alapját, habár jelentőségük csökkent, amióta új csatlakozás előtti eszközök kerültek bevezetésre. Az Essenben elfogadott csatlakozás előtti stratégia az Unió próbálkozását jelezte, hogy tisztább és konkrétabb támogatást, irányítást biztosítson a társult országoknak.

Ennek az útmutatásnak a legfontosabb új eleme a közép-kelet-európai országok csatlakozására vonatkozó irányelveket és felkészülési (jogharmonizációs) programot tartalmazó *Fehér Könyv*⁷ volt. Státusa más volt és valamiképp homályos. Úgy mutatták be a jelölt országoknak, mint egy sor nem kötelező jellegű javaslatot, mint egy vezérfonalat a jelölt országokban végbemenő jogharmonizációhoz. Ennek ellenére tisztán kijelentették, hogy a társult országoknak felelniük kell erre nemzeti programjaikkal. Magában a *Fehér Könyv*-ben és más uniós dokumentumokban többször megismétlődött az a kijelentés, miszerint a társult országok szabadon dönthetnek saját nemzeti prioritásairól.

A *Fehér Könyvet* a Csatlakozási Partnerség⁸ követte. A mögötte álló gondolat a jelölt országokban a felkészülési folyamat szorosabbá tétele és konkrétabb megcélzása volt. Ekkor már nem volt nyoma sem a kétoldalú kötelezettségvállalásnak, sem a választási lehetőségnek. A Csatlakozási Partnerség prioritásokat tartalmaz a jelölt országok számára a Bizottság felmérései és értékelése alapján. Míg eredetileg a partnerségi dokumentumok a Bizottság irányadó dokumentumai kellett legyenek, később úgy gondolták, hogy a Tanács el kellene fogadja őket. A Csatlakozási Partnerség, ami az Unió fő eszközének számít a csatlakozásban, jelentősen módosította az Unió és a jelölt országok közötti kapcsolat természetét. A szerződéses kapcsolatokat mind a Társulási Egyezmény egyoldalú eszközei váltották fel, minden kötelezettség és alkalmazkodási teher a jelölt országokat terhelve. Természetesen úgy is fel lehet fogni a kialakult helyzetet, hogy az Unió ezeket mind azért teszi, hogy támogatást nyújtson a csatlakozni vágyó országok számára. Viszont először is ennek a támogatásnak a nagysága és rendeltetési helye egyoldalúan az EU által meghatározott.

⁷ A Tanács 1995-ben jóváhagyta azt a *Fehér Könyvet*, amely iránymutatást adott a társultak számára a felkészüléshez, 1100 jogalkotási feladat meghatározásával egy jogharmonizációs programjavaslatként. A júniusi cannes-i csúcstalálkozón át is adták az érintetteknek.

⁸ Az Agenda 2000 elnevezésű dokumentum tartalmazta ezt, amely a XI. századba átlépő Unió képét vázolja fel, s amelynek választ kell adnia olyan új kihívásokra, mint a bővítés, a globalizáció, a versenyképesség javítása, a munkanélküliség magas szintjének mérséklése, a negatív demográfiai perspektíva kezelésének igénye, a külkapcsolati rendszer fokozottabb összehangolása és hatékonyságának növelése. A dokumentum a 2000-től 2006-ig terjedő időszakra elkülönítve határozza meg a bővítéssel kapcsolatos költségeket és az EU költségvetési alapelveit.

Másodsorban ennek a támogatásnak az összege sokkal kisebb a vártnál. A Bizottság hajlamos arra, hogy új prioritások bevezetését fogadja el, viszont nem hajlandó régebben meghatározott prioritások visszavonására vagy kijavítására. Ugyanakkor megfigyelhető egy olyan tendencia is, hogy ezek a prioritások egyre szigorúbban és igényesebben fogalmazódnak meg.

Feltételelesség, megkülönböztetés, összetettség és aszimmetria: az ellenőrzés logikája

Amint azt az EU-csatlakozással kapcsolatos eljárásainak a fejlődése bizonyítja, egy növekvő összetettség, erős feltételelesség és a folyamatok aszimmetriája vezető jellemzői ennek a bővítésnek. Az EU, és különösen az Európai Bizottság ezeket a változásokat mint a jelölt országok kalauzolásának és jelentős reformra való ösztönzésének, valamint egy vezérelv biztosításának a szükségességét magyarázzák. Ez természetesen igaz. Kétségtelenül az Uniónak sikerült több fejelemet és összefüggést, következetességet vinni a jelölt országok reformpolitikájába. Ugyanakkor ezen a feltételrendszeren keresztül sikerült megvalósítania az Európai Uniónak a bővítési folyamatok szigorúbb ellenőrzését.

Irodalomjegyzék

- Apap, Joanna – Kaniewska, Magdalena – Sitek, Michal – Walewski, Mateusz – Szczygielski, Krzysztof: *Policy Makers or Policy Takers? Visegrad Countries Joining the EU. Selected studies*, Center for Social and Economic Research, Varsó, 2003, www.case.com.pl, 1743988_RC%20Policy.pdf
- Baldwin, Richard E.: The Eastern enlargement of the European Union. *European Economic Review* 39, 1995, hei.unige.ch, Eastern_enlarg_EER95.pdf
- Jansson, Gabriella: *The Eastern Enlargement and the Political Rationale of the EU Regional Policy*. Linköping, 2003. március, [urn_nbn_se_liu_diva-1734-1_fulltext.pdf](http://urn.nbn.se_liu_diva-1734-1_fulltext.pdf)
- Kochenov, Dimitry: *EU Enlargement Law: History and Recent Developments: Treaty – Custom Concubinage?* European Integration online Papers (EIoP), 2005. április 14., <http://eiop.or.at/eiop/pdf/2005-006.pdf>
- Long, David: *The Why and How of EU enlargement*. Institute of International Relations, The University of British Columbia, Working Paper No. 16, 1997. július, www.iir.ubc.ca
- Maniakas, Klaudijus: *Methodology of the EU Enlargement: a Critical Appraisal*. 2001. július 1., http://www.eipa.nl/Topics/Enlargement/maniakas_paper.doc
- Mayhew, Alan: *The Financial Framework of the European Union, 2007-2013: New Policies? New Money?* Sussex European Institute Working Paper No. 78, www.sussex.ac.uk/sei/documents/wp78_corrected
- Staun, Ditte; Dahlsson, Henrik: *Implications of EU Enlargement – democracy, economy and security policy*, 2002, The European Alliance of EU-Critical movements, www.ljudmila.org/wp-enlargement
- The european alliance of eu-critical movements: *Why is the EU Undemocratic?* 2004, www.teameurope.info, FSno1-whyundemocratic-FINAL.pdf
- Van Selm, Joanne – Tsolakis, Eleni: *EU Enlargement and the Limits of Freedom*. Migration Policy Institute, 2004. május 1., <http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=224>
- *** AGENDA 2000, Volume II *Communication: Reinforcing The Pre-accession Strategy*. Brüsszel, 1997. július 15.
www.rcie.lodz.pl/dokumenty/doc/agenda2000_reinforcing_the_precession_strategy.doc

Reverzió és túlreagálás – a romániai tőkepiac esete

NAGY BÁLINT ZSOLT*

Bevezetés és motiváció

A múlt évszázad pénzügtudományának történetében az egyik legbefolyásosabb paradigma a hatékony piacok hipotézise. Ennek alapfeltevése, hogy a tőzsdei árfolyamok minden múltbeli, jelenbeli és jövőbeli releváns információt tartalmaznak. Az első jelentős tanulmány, amely megfogalmazza a hipotézist, Eugene Fama 1965-ös cikke. A hatékony piacok elméletének (HPE) talán legfontosabb következménye, hogy nem lehetséges jövedelmező kereskedési stratégiákat felállítani a múltbeli és jövőbeli árfolyamadatokra alapozva. Matematikai szóhasználatlaltal ez úgy fejezhető ki, hogy az árfolyamok egy martingál folyamatot követnek, amely a véletlen bolyongásnak egy gyengébb formája („random walk”).

Mégis a HPE első megfogalmazása óta eltelt időben számos ún. tőzsdei anomáliára derült fény, vagyis olyan szabályos árfolyam-alakulásokra, melyek mögött szezonális tényezők vagy nyilvánosan hozzáférhető pénzügyi mutatók állnak. Az előbbi (szezonális tényezők) esetén a technikai elemzés nyereségeket eredményezne (miáltal elvetődne a hatékony piacok gyenge formája), az utóbbi esetén pedig a fundamentális elemzés lenne nyereséges, ezáltal pedig meg volna cáfolva a közepes hatékonyság. Ezenfelül olyan tanulmányok is napvilágot láttak, amelyek megerősítették a bennfentes információk és a szakmai hozzáértés profitabilitását az aktív portfóliómenedzsmentben (az erős hatékonyságforma cáfolata).

Jelen tanulmány egy ilyenfajta anomáliát mutat be, és részlegesen teszteli azt a romániai tőkepiacon (Bukaresti Értéktőzsde). A tanulmány struktúrája a következő: az első fejezetben vizsgáljuk a túlreagálás jelenségét, ahogyan az a szakirodalomban megjelenik, majd a 2. fejezetben felvázoljuk egy empirikus kutatás eredményeit, amely újdonságnak számít a romániai piacon.

1. A túlreagálás és a reverzió bizonyítékai a szakirodalomban

A hozam-reverziók olyan anomáliák, amelyek egyfelől szezonális jellegűek, másfelől kapcsolatban állnak bizonyos értékindikátorokkal is. Ezt tükrözi a szakirodalom is, amelyben alapvetően két fajta tanulmányok láttak napvilágot: a múltbeli árfolyamokat feldolgozó tanulmányok, illetve a pénzügyi mutatókat alapul vevő tanulmányok. Az első fejezet át-

*PhD-hallgató, Pécsi Tudományegyetem

tekintést nyújt néhány fontos empirikus eredményről e téren, elsősorban a fejlett tőkepiacokon.

A múltbeli hozamokat elemző tanulmányok keretében „vesztes” és „nyertes” portfóliókat képeznek a múltbeli (úgynevezett képzési időszak alatt begyűjtött) hozamok alapján, majd ezen portfóliók teljesítményét elemzik egy következő, úgynevezett tesztidőszakban.

DeBondt és Thaler antológiai jelentőségű 1985-ös tanulmánya indította el a kutatásnak ezt az irányát. Azt vették észre, hogy a NYSE-n (New York Stock Exchange) egy 3–5 éves időszakban jól (rosszul) teljesítő papírok a következő 3–5 éves időszakban rosszul (jól) teljesítenek, vagyis a hozamok terén megfordulás, reverzió zajlik. A szerzők ezt a jelenséget a befektetők irracionalitásával magyarázzák. Szerintük a befektetők (és a spekulánsok) túlreagálnak az árfolyamokat befolyásoló tényezőkre, hírekre. Ezt a hatást nyertes-vesztes („winner-loser”) hatásnak is nevezik, hiszen egy befektető ilyen esetben profithoz juthat, ha a múltbeli „veszteseket” megvásárolja (hosszú pozíciót vesz fel) és a „veszteseket” eladja (shortolja). Az ilyenfajta, múltbeli információra alapozó kereskedési stratégiát nevezük „kontra-stratégiának”. Ez a stratégia, akárcsak a technikai elemzés számos stratégiája, ellentmond a hatékony piacok gyenge formájának. Amennyiben nem ez történik, hanem a „nyertes” portfólió továbbra is hozamtöbbletet, a vesztes pedig hozamcsökkenéseket könyvel el, akkor azt mondjuk, hogy lendület (idegen szóval momentum) tapasztalható a hozamokban. Ezt a szabályszerűséget természetesen az ún. „momentum-stratégiával” lehet kiaknázni: shortolni a veszteseket, megvásárolni a győzteseket!

DeBondt és Thaler túlreagálási hipotézise szerint az árak időszakosan azért távolodnak el a fundamentális értéküktől, mert a befektetőkben optimizmus-pesszimizmus hullámok váltakoznak. A tanulmány havi NYSE-hozamokkal dolgozik 1926 és 1982 között. Két portfóliót alkotnak a legmagasabb, illetve a legalacsonyabb többlethozamokat felmutató 35–35 papírból. Többlethozam alatt a szerzők a piaci portfólióhoz (indexhez) hasonlított hozamot értik egy hároméves periódusban. Ezt az időszakot képzési (kategorizációs) időszaknak nevezzük. A következő lépésben hasonló módszerrel kiszámolják az abnormális hozamokat a következő 3 évre (tesztelési periódus). Mivel egyetlen tesztelés 3+3, azaz 6 évre vonatkozik, ezért a teljes, 1926–1982 közötti időszakra összesen 16-szor ismétlik meg ezt a tesztelést. A számítások azt mutatták, hogy a tesztperiódus alatt a volt vesztesek átlagban 19,6%-kal teljesítették túl a piacot, a nyertesek pedig átlag 5%-kal maradtak alul a piacnak, vagyis a vesztesek mintegy 24,6%-kal teljesítették túl a veszteseket. Az abnormális hozamok tekintetében aszimmetria tapasztalható abban az értelemben, hogy a vesztesek pozitív többlethozamai jelentősen nagyobbak, mint a nyertesek negatív többlethozamai. A szerzők azt is kimutatják, hogy a hatás legnagyobb része januárban nyilvánul meg.

Szintetikusán úgy fogalmazhatunk, hogy az árfolyamokban bekövetkező reverzió oka a túlreagálás, a reverzió kiaknázását pedig úgynevezett kontrastratégiák segítségével lehet elérni.

A 90-es évek során növekvő számban jelentek meg olyan empirikus tanulmányok, amelyek előrejelzési módozatokat dokumentáltak az USA piacain. Fama és French azt találták, hogy a hozamok autokorrelációja negatívvá válik kétéves időhorizonton, minimális értékeket vesz fel 3–5 éves időhorizonton, majd hosszabb periódusokra ismét nullához közelednek az autokorrelációs együttthatók (U alakú autokorrelációs függvények). Poterba és Summers eredményei is megerősítik ezt, akik azt vallják, hogy létezik az árfolyamoknak egy átlaghoz visszahúzó komponense, amely csupán hosszabb távon válik jelentőssé.

Nagy-Britanniában Poterba és Summers (1988), Clare és Thomas (1995) dokumentálja a jelenséget. Clare és Thomas (1995) havi hozamokat elemez a brit piacon 1955 és 1990 között. A szerzők egy gyenge intenzitású reverziót azonosítanak, melyet a méretprémium számlájára írnak. Ebben a tanulmányban is az abnormális teljesítmény 20%-a januárban következik be. A kontinentális európai helyzetet elemző tanulmányok közül megemlítjük Brouwer, Van DerPut és Veld (1997) írását, amelyben értékalapú stratégiákat kombinálnak a reverziós folyamatokkal. Nagy-Britannia, Franciaország és Németország piacain mutatják ki, hogy bizonyos számviteli mutatók alapján azonosított vesztesek hosszú távon felülmúlják a hasonló módszerekkel besorolt nyerteseket.

Néhány tanulmány megkísérelte a reverzió jelenségét a HPE és a CAPM (Capital Assed Prising Modell, az értékpapír-árfolyamok egyensúlyi modellje) oldaláról megmagyarázni. Chan azt állítja, hogy a sokáig negatív többlethozamot felmutató papírok bétája növekszik, ezért a későbbi pozitív többlethozamot a CAPM alapján a megnövekedett béta magyarázza. Hasonlóképpen a magas többlethozamú papírok bétája esni fog, redukálva ezzel az elvárt hozamot. Ball és Kothari (1989) is megerősíti, hogy a szisztematikus kockázat változása okozza a reverziót.

Zarowin (1990) megkérdőjelezi a túlreagálás hipotézisét, azzal érvelve, hogy a reverzió mögött tulajdonképpen az áll, hogy a vesztesek rendszerint kis kapitalizációjú cégek papírjai, így a reverziós hatás csupán a méretprémium egy másik megnyilvánulási formája. Más kritikák, pl. Kaul és Nimalendran (1990) vagy Conrad és Kaul (1993) a „bid-ask marzsra” hivatkoznak, mint torzító tényezőre. A „bid-ask marzs” a dilerpiacokon lép fel, mint az eladási és vásárlási ár különbsége. Ezzel a marzssal az a probléma, hogy megtévesztő autokorrelációkat eredményezhet, amely különösen a kisebb kapitalizációjú, kevésbé kereskedett papírokat érinti.

A túlreagálás hipotézisének hívei a következőképpen válaszoltak ezekre a kritikákra: DeBondt és Thaler (1987) cáfolják, hogy a vesztes-nyertes hozamkülönbséget megmagya-

rázná a béta, ugyanis a bétabeli eltérések túl alacsonyak ehhez. Chopra, Lakonishok és Ritter (1992) újabb bizonyítékok segítségével elutasítják a reverzió méretprémium segítségével történő magyarázatát, mert gazdaságilag jelentős profitokat tudnak kimutatni azután is, hogy figyelembe veszik a méretbeli különbségeket. Conrad és Kaul eredményeit Loughran és Ritter (1996) kérdőjelezzik meg, hozzátéve, hogy a hozamok számítási és aggregálási módszerei nincsenek kihatással az eredményekre.

Jelentős állást foglalt a vitában Eugene Fama, a HPE-nek egyik legelső megfogalmazója is. Fama szerint számos, reverziót dokumentáló cikk módszertani hiányosságoktól szenved, valamint bizonyos periódusokban nem túlreagálást, hanem alulreagálást lehet kimutatni. Egyszersmind azt állítja, hogy az ezekben a cikkekben feltárt jelenségek nem bizonyítják a befektetők irracionálisát.

Egy 1996-os tanulmányban Fama és French úgy találják, hogy a DeBondt és Thaler, valamint Lakonishok et al. (1994) által dokumentált reverziók és kontrastratégiák által eredményezett profitok megmagyarázhatók egy többtényezős egyensúlyi árazási modell („Multifactor Asset Pricing Model”) segítségével, vagyis kockázati prémiumokon keresztül.

Ez idő alatt a túlreagálás hívei elkezdtek bizonyítékokat keresni a befektetők irracionálisára az árfolyamadatokon kívül. A kognitív pszichológia eredményei azt mutatták ki, hogy a befektetők Bayes-i értelemben gyenge döntéseket hoznak, vagyis nem veszik alaposan figyelembe az a priori valószínűségeket és nem vizsgálják felül kellő gyakorisággal és racionálisan meggyőződéseiket [Kahneman – Tversky 1982]. Egy sor kísérlet alapján Kahneman és Tversky arra a következtetésre jut, hogy az emberek általában túlságosan nagy jelentőséget tulajdonítanak a közelmúlt eseményeinek (befektetői rövidlátás, miópia). De Bondt és Thaler (1990) amerikai elemzők prognózisait tesztelték egy, illetve két évre. Az eredmények azt mutatták, hogy az előre jelzett nyereségek sokkal nagyobb szórást mutattak a tényleges nyereségeknél, még a profi piaci szereplők is túlreagálják bizonyos vállalati szintű pénzügyi változásokat.

Lo és MacKinlay (1990) szerint a kontrastratégiák a reverzió hiányában is jövedelmezők lehetnek. Pontosabban olyan helyzeteket azonosítanak, amelyekben egyes papírok árfolyamai gyorsabban reagálnak az információkra, mint más papíroké, egy késleltetett („lead-lag”) hatást eredményezve ezáltal, amely kontrastratégiákkal kiaknázható.

2. A revízió jelensége a romániai piacon – empirikus eredmények

2.1. Felhasznált adatok

Az empirikus kutatás céljából ki kell választani egy időperiódust és olyan reprezentatív értékpapírokat, amelyek alkalmasak a reverziós jelenség dokumentálására. A felhasznált adatok forrása a Bukaresti Értéktőzsde weboldala (www.bvb.ro), valamint a Vanguard ro-

Társaság	Szimbólum	Ágazat
Compa Sibiu		
Rulmentul Braşov		
Azo Mureş		
Impact Bucureşti		
SIF Muntenia		
SIF Moldova		
SIF Oltenia		
SIF Banat Crişana		
SIF Transilvania		
Antibiotice Iaşi		
Banca Transilvania		
Oltchim		
Banca Română pentru Dezvoltare		
Alro Slatina		
Astra Ploieşti		

mániai információs portálja (www.vanguard.ro). Az új román lejben (RON) jegyzett záróárakat használtuk fel, ugyanis a szakirodalom is ezt teszi legtöbbször az ilyenfajta tanulmányokban.

Romániában a legjelentősebb értékpapírpiacok a Bukaresti Értéktőzsde (BVB¹ Bursa de Valori Bucuresti) és a Szebeni Határidős Áru- és Értéktőzsde (BMFMS, Bursa Monetară-Financiară și de Mărfuri Sibiu). A BVB-n részvényekkel, kötvényekkel és elővételi jogokkal kereskednek, de a három közül csupán a részvény szekcióban zajlik napi kereskedés, kötvényeken belül pedig az államkötvények és a kincstárjegyek nincsenek is bevezetve a tőzsdére. A BVB-n két kategóriára (I. és II. vannak osztva a kereskedett részvények: az elsőben 21, a másodikban 44 vállalat részvényével kereskednek.

A gyenge kereskedés és az adatok szinkronhiányának torzításait elkerülendő, 15 értékpapírt választottunk ki (ezeket 5 db, 3 papírból álló portfólióba csoportosítottuk), melyeket a 2001. január 8. és 2004. december 24. közötti időszakban vizsgáltunk. A papírok javarészt a tőzsde I. kategóriájába tartoznak. A „nyertes” és „vesztes” portfóliók képzési periódusa 2001. január – 2002. december, az utólagos teljesítményt pedig a 2003. január – 2004. december időszakban mértük. Ez azzal magyarázható, hogy 2001 előtt meglehetősen alacsony volt a tőzsdei kereskedés volumene (lásd Todea 2003), 2005-öt és 2006-ot pedig azért nem emeljük be, hogy megmaradjon a képzési és tesztelési időszakok szimmetriája.

Az adatok feldolgozására a statisztikai elemzésre alkalmas Analysis Toolpakkel és Analyse It menürendszerrel kibővített MS EXCEL leíró és következtetési statisztikai eszközeit használtuk.

Az elemzésben a következő részvényeket használtuk:

Társaság	Szimbólum	Ágazat
Compa Sibiu	CMP	Autóalkatrészek
Rulmentul Braşov	RBR	Gépipar
Azo Mureş	AZO	Vegyipar
Impact Bucureşti	IMP	Építőipari
SIF Muntenia	SIF4	Pénzügyi szolgáltatások
SIF Moldova	SIF2	Pénzügyi szolgáltatások
SIF Oltenia	SIF5	Pénzügyi szolgáltatások
SIF Banat Crişana	SIF1	Pénzügyi szolgáltatások
SIF Transilvania	SIF3	Pénzügyi szolgáltatások
Antibiotice Iaşi	ATB	Gyógyszeripar
Banca Transilvania	TLV	Bankszektor
Oltchim	OLT	Vegyipar
Banca Română pentru Dezvoltare	BRD	Bankszektor
Alro Slatina	ALR	Fémfeldolgozás
Astra Ploieşti	ASP	Energiaipar

¹ Ez intézményes szinten magába foglalja a korábban elkülönülten működő elektronikus OTC-piacot, a RAS-DAQ-ot.

2.2. Módszertan

A tanulmányban logaritmikus hozamokat (loghozamokat) használunk, az osztalékok hatását figyelmen kívül hagyva:

$$R_{j,t} = \ln \left[\frac{P_{j,t}}{P_{j,t-1}} \right] \quad (1),$$

ahol $R_{j,t}$ = a j papír hozama t időszakban
 $P_{j,t}$ = a j papír árfolyama t időszakban
 $P_{j,t-1}$ = a j papír árfolyama t-1 időszakban.

A bukaresti tőzsdén négy részvényindexet számítanak: a BET (Bucharest Exchange Trading) a legnagyobb kapitalizációjú tíz értékpapír kapitalizáció-súlyozású indexe, a BET-C (Bucharest Exchange Trading-Composite) a kompozit, átfogó index, amely az összes jegyzett részvény árfolyamadataival dolgozik, a ROTX (Romanian Trade Index) egy 2005-ben a bécsi tőzsdével közösen bevezetett index, amely azonban fiatal múltja miatt nem alkalmas kronológiai tanulmányokra, és végül a BET-FI, (Bucharest Exchange Trading-Financial), amely az úgynevezett pénzügyi befektetési társaságok² (SIF, a román rövidítésből) árfolyamait átlagolja. A többlethozamok kiszámítására a BET-FI pénzügyi indexet használjuk a pénzügyi befektetési társaságok többlethozamához, és a BET-C-t minden más papír többlethozam-számítása esetében. Ezeket az indexeket tekintjük a piaci portfólió helyettesítőjének (proxijának). A loghozamok mindenképpen előnyösebbnek tekinthetők az aritmetikai vagy geometriai hozamoknál mind elméleti, mind gyakorlati síkon. Az elméleti megalapozottság tekintetében ezeket a hozamokat additív tulajdonságuk teszik alkalmassá. Gyakorlati szempontból az is hasznos, hogy a loghozamok legtöbbször egy, a normális eloszlást jobban megközelítő eloszlást követnek, amely alkalmassá teszi őket arra, hogy segítségével lineáris regressziókat vagy Student-féle tesztekkel hajtsanak végre. Emellett a szakirodalom is többnyire a loghozamokat használja a reverziós tesztekben.

A többlethozamok (ER, Excess Return) számítási módja a következő:

$$ER_{jt} = R_{jt} - R_{mt} \quad (2),$$

ahol R_{jt} és R_{mt} a „j” papír, illetve a piac hozamát („m”) jelentik t időpontban.

² Összesen öt darab ilyen „SIF” létezik.

A kumulált többlethozamok (CER³, Cumulativ Excess Return) kétéves periódusra vannak kiszámítva 2001 januárja és 2002 decembere között:

$$CER_j = \sum_{t=1}^T ER_{jt} \quad (3),$$

ahol T a kereskedési napok száma az illető papír tekintetében. Ezután a papírokat a CER csökkenő sorrendjében soroljuk, majd az 1-es és 5-ös portfóliókra koncentrálnak.

Első lépésben a Student-féle „t” paraméteres tesztet használjuk az átlagok eltéréseinek vizsgálatára azonos minták esetén. A próbafüggvény a következő:

$$d = x_1 - x_2$$

$$t = \frac{\bar{d}}{s_d / \sqrt{n_1}} \quad \text{ahol} \quad s_d = \sqrt{\frac{\sum (d - \bar{d})^2}{n_1 - 1}}$$

Második lépésben az egyik leggyakrabban használatos nem-paraméteres tesztet, az ún. Wilcoxon-tesztet (rangok tesztje) alkalmazzuk, amely a következő próbafüggvény konstrukcióját feltételezi:

$$z_s = \frac{N - P}{\sqrt{\frac{P(1 - P)}{N}}}$$

ahol N a negatív hozamkülönbsétek száma a képzési és tesztelési időszak között, P pedig a pozitív előjelű hozamkülönbsétek száma.

Végül az esetleges kontra- illetve momentum-stratégiák nyereségességét vizsgáltuk meg a portfóliók szintjén. Az erre alkalmas paraméteres teszt a kétmintás t-próba a várható értékekre nem egyenlő szórásnégyzetek mellett, hiszen két különböző portfóliót hasonlítunk össze. Akárcsak az egyedi értékpapírok esetén, portfóliókra is meg kell vizsgálni nem-paraméteres eszközökkel, hogy szignifikáns nyereségekhez vezethetnek-e a kontra-stratégiák. Erre a Wilcoxon-Mann-Whitney-féle U-tesztet alkalmazzuk.

3. Eredmények és következtetések

3.1. Az eredmények értelmezése

3.1.1. Leíró statisztikák: A Shapiro-Wilk próbafüggvény-értékekből, az aszimmetria („skewness”) és csúcsosság („kurtosis”) együtthatóiból kiderül, hogy a többlethozamok

³ Cumulative excess return.

elégé eltávolodnak a normális eloszlástól (kurtosis > 3), az aszimmetria pedig a legtöbb esetben pozitív, amit megmagyarázhatnak a nagyobb mértékű pozitív elmozdulások, amelyek 2001-től, a tőzsde megélénkülése óta lezajlottak. Ezeket az eredményeket mutatja a 2-es melléklet.

3.1.2. Statisztikai következtetés

A t-teszt, amely a többlethozamok átlagának egyenlőségére vonatkozik, egy azonos mintanagyságú, úgynevezett „kétmintás párosított t-próba a várható értékre” („paired sample t-test”). Az 1-es mellékletből kiolvasható, hogy az egyes részvények szintjén a legtöbb esetben reverzió zajlik a kumulált többlethozamokban. A t-teszt és Wilcoxon-teszt eredményei alátámasztják ezt az eredményt.

A 3-as mellékletben feltüntetett t-teszt eredményei a tesztstatisztika szignifikáns értékeit mutatják, melyek abszolút értékben jelentősen nagyobbak, mint a kritikus értékek. Ebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az átlaghozamok egyenlőségének nullhipotézise elutasítható, az átlaghozamok jelentősen nagyobbak a tesztperiódusban a vesztesek esetén, illetve jelentősen kisebbek a nyertesek esetén. Ezt az is megerősíti, hogy a mellékletben feltüntetett papírok esetén (a nyertes és vesztes portfóliók papírjai) az átlagos kumulált többlethozam növekedett a vesztesek és csökkent a nyertesek esetén.

Hasonló eredményre jutunk a Wilcoxon-teszt alkalmazása után is: egyetlen értékpapír (Banca Română de Dezvoltare) kivételével az átlaghozamok egyenlőségének nullhipotézise elvethető. Fontos kiemelni, hogy a Wilcoxon-tesztek esetén mindig a megfelelő alternatív hipotézist fogalmazzuk meg: nyertesek esetén átlaghozam-csökkenés, vesztesek esetén átlaghozam-növekedés.

Ezek az eredmények látszólag megerősítik a reverziós jelenséget, azonban óvatosnak kell lenni: észrevehető, hogy bár a portfóliók szintjén valóban a legnagyobb hozamokat kisebbek, a legkisebbeket pedig nagyobbak követik, ez még nem jelent reverziót, legalábbis nem az elemzett időtávon: ugyanis nyilvánvalóan nem tudunk kontrastratégiát építeni „long vesztes – short nyertes” módszerrel, hiszen a tesztelési periódusban a „nyertes” portfólió átlaghozamai tovább emelkednek, a „veszteseké” pedig tovább csökkennek, jóllehet kisebb mértékben. Így hát sokkal inkább egy lendület (momentum) hatásnak lehetünk tanúi, ami a Mann Whitney-próba szerint ki is aknázható, de az összes portfóliót tekintve inkább úgy tűnik, hogy hosszabb távon átlaghoz való visszahúzás tapasztalható, ami ezen a 2 éves időhorizonton momentum-jelenségként, hosszabb időtávon azonban feltehetőleg reverzióként nyilvánul meg.

3.2. A jövőbeli kutatás irányai

Természetesen az is különös érdeklődésre tarthat számot, hogy a reverzió segítségével végrehajtott kontrastratégiák gazdaságilag mennyire szignifikáns nyereségekhez vezethetnek. Ugyanis csak a gazdasági és nem csupán statisztikailag szignifikáns profitok esetén állapíthatjuk meg a Hatékony Piacok Elméletének nem teljesülését. Ehhez a jövőben az árfolyamnyereség-adó és a különböző tranzakciós költségek hatását is vizsgálni kellene, továbbá figyelembe venni azt, hogy mind a momentum, mind a kontrastratégiák esetén a rövidre eladás számszerűsítésekor a Szebeni Határidős (futures) árfolyamokat kell használni, legalábbis azon papírok és lejáratok esetén, amelyek a tényleges kereskedésben szerepelnek.

Másfelől pedig a lendület-reverzió jelenség okaira kell fényt deríteni. Azonosítani kell azokat a többletkockázatokat vagy pedig a kockázati prémium időbeli változását, amely a hatékony piacok és a kockázat-hozam optimalizálás oldaláról tudná magyarázni a jelenséget. Ellenkező esetben a pénzügyi viselkedéstanhoz kell fordulni magyarázatért. Mint láthattuk, a tőzsdei anomáliák igen gyakran egyszerre lépnek fel, vagy pedig ugyanannak a jelenségnek különböző megnyilvánulási módjai. Éppen ezért szükséges megvizsgálni azt is, hogy a romániai piac esetén vajon a reverziós jelenség nem tudható-e be a méretprémiumnak vagy más anomáliának.

Irodalomjegyzék

- Ariel, R. A.: A Monthly Effect in Stock Returns. *Journal of Financial Economics*, 18, 1987, pp. 161–174.
- Banz, R.: The Relationship Between Return and Market Value of Common Stock. *Journal of Financial Economics* (March), 1981, pp. 3–18.
- Basu, S.: Investment Performance of Common Stocks in Relation to their Price-Earning Ratios: a Test of the Efficient Market Hypothesis. *The Journal of Finance*, 1977, pp. 663–682.
- Clare, A. S. Thomas: The Overreaction Hypothesis and the UK Stock Market. *Journal of Business Finance and Accounting*, 22 (7), 1995, pp. 961–973.
- Conrad, J. – G. Kaul: 'Long-Term Overreaction or Biases in Computed Returns? *Journal of Finance*, 48, 1993, pp. 39–63.
- DeBondt, W. F. M. – R. H. Thaler: Does the Stock Market Overreact? *Journal of Finance*, 40, 1985, pp. 793–808.
- Fama E.: The Behavior of stock market prices. *Journal of Business*, Januar, 1965.
- Fama, E. F. – Kenneth R. French: The Cross-Section of Expected Stock returns. *Journal of Finance*, 47, 1992, pp. 427–465.
- Fama, E. F. – Kenneth R. French: Multifactor Explanations of Asset Pricing anomalies. *Journal of Finance*, 51, 1996, pp. 55–84.
- Fama, Eugene F.: *Market Efficiency, Long-Term Returns, and Behavioral Finance*. Working paper, Chicago, June 1997.
- Jegadeesh N. – Titman S.: Returns to Buying Winners and Selling Losers: implications for Stock Market Efficiency. *Journal of Finance*, 48, 1993, 65–91.
- Kahneman, D. – A. Tversky: On the psychology of Prediction. *Psychological Review*, 80, 1973, pp. 237–251.

1-ES PORTFÓLIÓ

CER FORM	0,881354	CER TEST	0,706346
CER FORM	0,835701	CER TEST	-0,10569
CER FORM	0,387287	CER TEST	-0,47744

2-ES PORTFÓLIÓ

3-AS PORTFÓLIÓ

4-ES PORTFÓLIÓ

5-ÖS PORTFÓLIÓ

CER FORM	-0,81263	CER TEST	-0,60601
CER FORM	-0,91384	CER TEST	0,158732
CER FORM	-1,37771	CER TEST	-0,88461

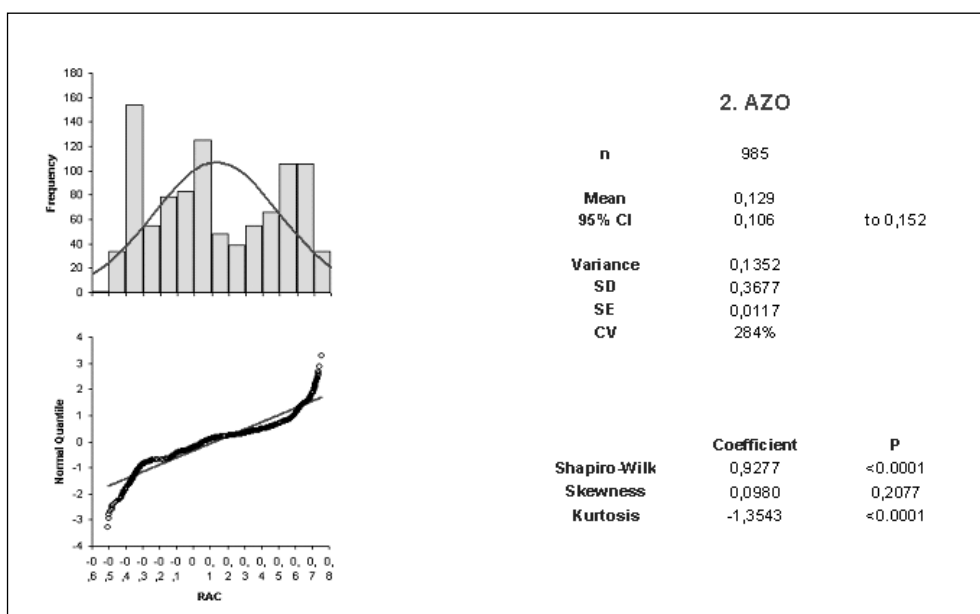
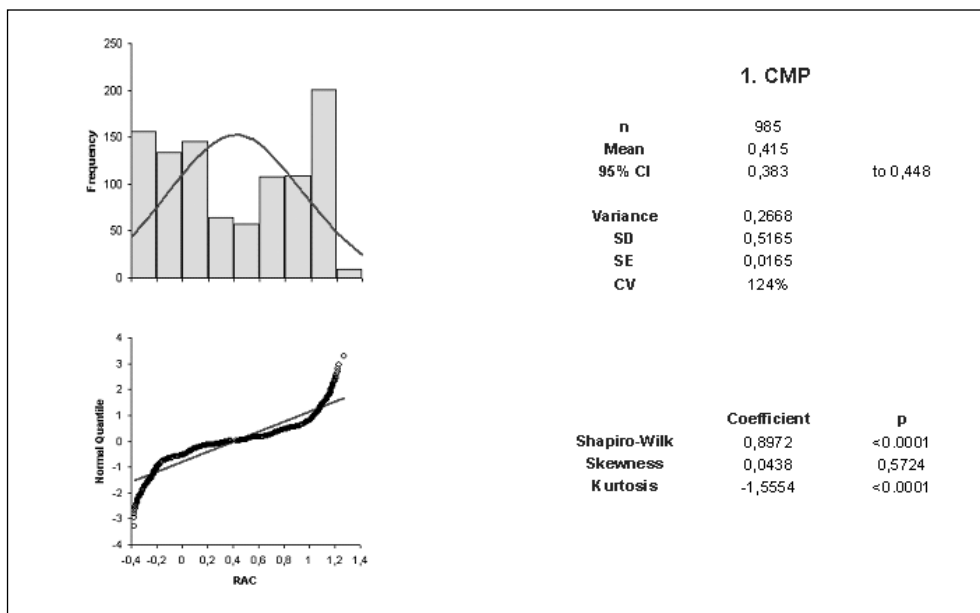
- Kaul, G. – M. Nimalendran: Price Reversal: Bid-Ask errors or Market Overreaction? *Journal of Financial Economics*, 28, 1990, pp. 67–93.
- Kothari, S. – Warner, J.: Measuring Long-Horizon Performance: Abnormal Returns. *Journal of Financial Economics*, 43, 1997, 301–339.
- Lakonishok, J. – A. Shleifer – R. Vishny: Contrarian Investment, Extrapolation, and Risk. *Journal of Finance*, 49, 1994, pp. 1541–1578.
- Lo, A.W. – MacKinlay, A.C.: When are Contrarian Profits due to Market Overreaction? *Review of Financial Studies*, Vol. 3, 1990, pp. 175–205.
- Poterba, J. M. – L. H. Summers: Mean Reversion in Stock Prices. *Journal of Financial Economics*, 1988, pp. 27–59.
- Reinganum, M.: Misspecification of Capital Asset Pricing: Empirical Anomalies Based on Earnings Yields and Market Values. *Journal of Financial Economics*, 9, 1981, pp. 19–46.
- Todea, Alexandru: Caracterul instabil al riscului de piață, evidențiat empiric pe piața românească. *Revista Română de Statistică*, nr. 1, 2003, pp. 23–35. [A piaci kockázat instabilitása – empirikus eredmények a romániai piacon, *Román Statisztikai Szemle*]
- Zarowin, P.: Size, Seasonality, and Stock Market Overreaction. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 25 (1), 1990, pp. 113–125.

MELLÉKLETEK

1. MELLÉKLET: AZ ELEMZETT RÉSZVÉNYEKBŐL ALKOTOTT PORTFÓLIÓK

1-ES PORTFÓLIÓ			
CER FORM	0,881354	CER TEST	0,706346
CER FORM	0,835701	CER TEST	-0,10569
CER FORM	0,387287	CER TEST	-0,47744
ÁTLAG	0,701447	ÁTLAG	0,041072
2-ES PORTFÓLIÓ			
CER FORM	0,142974	CER TEST	-0,57697
CER FORM	0,11844	CER TEST	-0,27253
CER FORM	0,079974	CER TEST	-0,01092
ÁTLAG	0,113796	ÁTLAG	-0,28681
3-AS PORTFÓLIÓ			
CER FORM	-0,01847	CER TEST	0,171402
CER FORM	-0,03724	CER TEST	-0,05471
CER FORM	-0,10041	CER TEST	0,221267
ÁTLAG	-0,05204	ÁTLAG	0,112652
4-ES PORTFÓLIÓ			
CER FORM	-0,35132	CER TEST	-0,1111
CER FORM	-0,62002	CER TEST	0,137691
CER FORM	-0,78915	CER TEST	0,1342
ÁTLAG	-0,58683	ÁTLAG	0,053596
5-ÖS PORTFÓLIÓ			
CER FORM	-0,81263	CER TEST	-0,60601
CER FORM	-0,91384	CER TEST	0,158732
CER FORM	-1,37771	CER TEST	-0,88461
ÁTLAG	-1,03472	ÁTLAG	-0,44396

**2. MELLÉKLET: A KUMULÁLT TÖBBLETHOZAMOK LEÍRÓ STATISZTIKÁI
(A SZÉLSŐ PORTFÓLIÓK PAPÍRJA)**



3. MELLÉKLET: A HOZAMÁTLAGOK EGYENLŐSÉGÉRE VONATKOZÓ PÁROSÍTOTT T-TEST EREDMÉNYEI (5%-OS SZIGNIFIKANCIASZINT)

t-Test: Paired Two Sample for Means			t-Test: Paired Two Sample for Means		
CMP			RBR		
	2001–2002	2003–2004		2001–2002	2003–2004
Mean	0,809105	0,019759	Mean	0,970645	-0,19536
Variance	0,118463	0,104555	Variance	0,165387	0,020156
Observations	491	491	Observations	491	491
Pearson Correlation	0,146224		Pearson Correlation	-0,34992	
Hypothesized Mean Difference	0		Hypothesized Mean Difference	0	
Df	490		Df	490	
t Stat	40,07683		t Stat	54,35422	
P(T<=t) one-tail	4,6E-157		P(T<=t) one-tail	6,2E-210	
t Critical one-tail	1,647968		t Critical one-tail	1,647968	
P(T<=t) two-tail	9,2E-157		P(T<=t) two-tail	1,2E-209	
t Critical two-tail	1,964818		t Critical two-tail	1,964818	

t-Test: Paired Two Sample for Means			t-Test: Paired Two Sample for Means		
AZO			BRD		
	2001–2002	2003–2004		2001–2002	2003–2004
Mean	0,444931	-0,18275	Mean	-0,4497	-0,51346
Variance	0,042953	0,028969	Variance	0,081636	0,031418
Observations	491	491	Observations	488	488
Pearson Correlation	-0,34433		Pearson Correlation	0,648545	
Hypothesized Mean Difference	0		Hypothesized Mean Difference	0	
Df	490		df	487	
t Stat	44,83903		t Stat	6,471125	
P(T<=t) one-tail	7,6E-176		P(T<=t) one-tail	1,19E-10	
t Critical one-tail	1,647968		t Critical one-tail	1,647988	
P(T<=t) two-tail	1,5E-175		P(T<=t) two-tail	2,37E-10	
t Critical two-tail	1,964818		t Critical two-tail	1,964845	

t-Test: Paired Two Sample for Means			t-Test: Paired Two Sample for Means		
ALR			ASP		
	2001–2002	2003–2004		2001–2002	2003–2004
Mean	-0,18619	0,018845	Mean	-0,46651	-0,25827
Variance	0,109056	0,041763	Variance	0,208188	0,055618
Observations	491	491	Observations	498	498
Pearson Correlation	-0,77605		Pearson Correlation	0,928748	
Hypothesized Mean Difference	0		Hypothesized Mean Difference	0	
Df	490		df	497	
t Stat	-8,98706		t Stat	-18,3792	
P(T<=t) one-tail	2,76E-18		P(T<=t) one-tail	3,02E-58	
t Critical one-tail	1,647968		t Critical one-tail	1,647925	
P(T<=t) two-tail	5,52E-18		P(T<=t) two-tail	6,04E-58	
t Critical two-tail	1,964818		t Critical two-tail	1,96475	

**Változások a kereskedelempolitikai eszközök terén
— avagy hogyan hatott az uniós csatlakozás Magyarország
kereskedelempolitikájára**

POÓR JUDIT - FEHÉR HELGA - BÖCSKEI ELVIRA*

Bevezetés

A gazdasági növekedés hajtóereje évezredek óta változatlanul a kereskedelem, melyet napjainkban a szállítási és a kommunikációs költségek csökkenése egyre jobban ösztönöz. Adott ország külkereskedelmének alakulását alapvetően az ország gazdaság- és kereskedelempolitikája befolyásolja.

A kereskedelempolitika legfontosabb célja az adott ország nemzetközi kereskedelmének javítása, külgazdasági egyensúlyának biztosítása. Fontos kereskedelempolitikai cél továbbá az ország világgazdasági alkalmazkodásának elősegítése, az azt veszélyeztető külgazdasági hatások kivédése, a megfelelő nagyságú és összetételű import beszerzéséhez szükséges nemzetközi gazdasági környezet megteremtése. Kiemelkedő szerep jut az adott nemzetgazdaságban a gazdaságpolitikai és fejlesztési célok megvalósításának is. E célok elősegítése a nemzetközi kereskedelem szabályozásán keresztül történik. Összességében egy ország kereskedelempolitikájának legfontosabb feladata a hazai termékek minél kedvezőbb külső piacra jutásának támogatása, az azokat veszélyeztető tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat elleni küzdelem, valamint a fentebb felsorolt célok eléréséhez szükséges eszközzrendszer kialakítása és hatékony működtetése. (Huszár 1998).

Természetesen e céloknak a megvalósítási módját jelentős mértékben alakítják a különböző nemzetközi egyezmények, a GATT/WTO irányelvek és egyéb más fennálló külkereskedelmi megállapodások.

A kereskedelempolitika irányzatai

A kereskedelempolitikának alapvetően két irányzata különböztethető meg: a szabad kereskedelem vagy liberalizmus, és a védelmi politika vagy protekcionizmus. Egy ország által folytatott kereskedelempolitika jelentős mértékben függ annak adottságaitól, azaz attól, hogy milyen mértékben ellátott természeti erőforrásokkal, tőkével, munkaerővel, mekkora az ország, milyen volumenű a belső piac felvevőképessége vagy technológiai fejlettsége.

A szabadkereskedelmi politika megszüntet minden olyan akadályt, amely torzítja a ter-

*Pannon Egyetem

mékek árát, megakadályozza a hazai termékek külföldi piacra jutását, a külföldi termékek beáramlását, illetve felszámolja azokat az akadályokat, amelyek összességében torzítják a versenyképességet és a versenyképességi arányokat. Ezentúl lehetővé teszi az optimális üzemméret elérését, skáláhozadék realizálását, mivel gyakran a hazai piac felvevőképessége, a vállalat hazai piaci részesedése nem teszi lehetővé az optimális gyártási volumen elérését. A külső piacokon való értékesítési lehetőségek hatására a vállalat lényegesen nagyobb piacon képes értékesíteni termékeit. Az intenzívebb verseny a vállalatokat versenyképességük folyamatos növelésére kényszeríti, ami ösztönzi a fejlődést. Zárt gazdasági körülmények között a vállalatok, illetve a hazai iparágak a korlátozott verseny hatására elkényelmesedhetnek, nem követik a világgazdasági tendenciákat és leszakadnak attól.

Bizonyos esetekben azonban az állam beavatkozik az áruk szabad áramlásába, a világ-gazdaság valamennyi nemzetállama megteszi ezt. Nagy jelentősége van azonban annak, hogy ezt milyen *mértékben* teszi, mennyire *diszkriminatív* módon, milyen *eszközökkel*, végül pedig mindezt milyen *tendenciával*: a magasabb védelem, a protekcionizmus irányába halad-e, vagy pedig liberalizál.

A protekcionizmus mellett számos érv hozható fel, mindenekelőtt az *iparnevelés*, más néven a fejlődő, növendék iparok védelme. Egy-egy iparág születése pillanatában még gyenge, alacsony versenyképességű. Beavatkozás nélkül, szabadkereskedelmi körülmények között nem lenne képes kifejlődni, a külföldi versenytársak kiszorítanák a piacról. Árai magasabbak, minősége alacsonyabb a külső versenytársainál. Amennyiben azonban vámokat vagy más védelmi eszközt vetnek ki az importált termékekre, a hazai termék árhátránya eltűnik, piacot nyer és az iparág növekedésnek indulhat.

Egy ágazatot védelemben részesíthetnek annak ellenére is, hogy az már sosem lehet nemzetközileg versenyképes. A védelem mellett szólhatnak bizonyos *nemzetbiztonsági* megfontolások. Erre jó példa az acélipar és a mezőgazdaság.

A protekcionizmus mellett komoly érv lehet a *munkahelyek védelme*. Az alacsony áruimport könnyen vezethet egyes hazai iparágak hanyatlásához, így munkahelyek megszűnéséhez. Ennek következtében elsősorban olyan iparágat védenek, melyek munkaerő-intenzívek, nagytömegű munkaerőt kötnek le. A protekcionizmus mögött gyakran *stratégiai okok* állnak. Az acélipar nemcsak nemzetbiztonsági okok miatt részesül védelemben, hanem azért is, mert más iparágak számára nyersanyagot állít elő.

A protekcionizmus a *kereskedelmi és a fizetési mérleg védelmét* is szolgálhatja. Deficit esetén korlátozzák az importot, a csökkenő import kisebb devizakiáramlással jár, mely elmozdít(hat)ja a fizetési mérleget az egyensúlyi állapot felé. A külgazdasági egyensúly megtartása érdekében a különféle nemzetközi egyezmények (megszorításokkal) elfogadják a bevezetett védelmi eszközöket. A *környezet állapotának és a lakosság egészségének megóvása* (ideértve az állati és növényi egészséget is) egyre gyakrabban hangoztatott oka a védelemnek.

A *tisztességtelen kereskedelem* gyakorlata gyakran protekcionista válaszlépéseket vált ki. Amennyiben megszegik a nemzetközi kereskedelem (írott vagy íratlan) szabályait, a nemzetközi megállapodásokat, a kivetett védelmi eszközök ellensúlyozzák az ebből fakadó jogtalan piaci előnyt (Kacsirek 2005).

A dolgozat második felében áttekintjük Magyarország kereskedelempolitikai eszközeit a csatlakozás előtti és a csatlakozás utáni időszakra vonatkozóan.

Kereskedelempolitikai eszközök a csatlakozás előtt

Magyarország külkereskedelmét vizsgálva a rendszerváltással együtt járó reorientáció jelei már a korábbi évtizedekben is megfigyelhetőek voltak. Az 1968-as reform körüli időkre nyúlnak vissza a Nyugat-Európa felé nyitás kezdetei (Köves 2003). Ekkor született az első „technikai” megállapodás az Európai Közösséggel (EK), mely a sertéshús kereskedelmére vonatkozott, és melyet számos más árucsoportra vonatkozó megállapodás követett. Az 1973-as Általános Kereskedelmi és Vámtarifa Egyezményhez (GATT) való csatlakozással Magyarország a tagállamok piacaira való diszkriminációmentes bejutást célozta meg, valamint vállalta azt is, hogy a korábbi átlagos vámszintet 34-ről 24 százalékra csökkenti (Nagy 1995).

A 80-as évek elején már nem csak egyes termékekre vonatkozó, hanem ágazati szintű megállapodások is létrejöttek az EK és Magyarország között, sőt tárgyalások folytak egy átfogó, kétoldalú megállapodás megkötéséről is, mely szöges ellentétben állt a KGST állásponttal (Balázs 2002). A tokiói körtárgyalások eredményeképpen az átlagos magyar vámszint tovább csökkent 16 százalékra (Nagy 1995). 1988. szeptember 26-án írták alá azt a magyar–EGK kétoldalú gazdasági-kereskedelmi együttműködésről szóló megállapodást, mely december 1-jén lépett életbe és többek között 1995. december 31-ig helyezte kilátásba a magyar árukkal szemben fenntartott, ún. diszkriminatív korlátozások leépítését, valamint biztosította Magyarország számára a legnagyobb kereskedelmi kedvezményes elbánást. A Közösség a magyar árukkal szembeni különleges vámokat a fenti határidőnél előbb, már 1990. január 1-jével megszüntette (Balázs 2002). A legnagyobb kereskedelmi kedvezményes elbánás hatására a Közösségből származó import kevesebb mint egyötöde élvezett vámmentességet, kétötödét 5 és 10 százalék közötti vám terhelte, további egynegyedének a vámjá 10 és 25 százalék között volt (Nagy 1995).

A rendszerváltással alapvető változás ment végbe a gazdaságban és ennek megfelelően a külkereskedelemben is. Az átalakítási folyamatok alapvető eszközeként az importliberalizálás funkcionált, mely lehetővé tette az új piacok felé történő nyitást. Kezdetben az újonnan kialakult piacgazdaság védelmére szükségessé vált a vámok felállítása (Majoros, 2001). Az átlagos vámszint magasabb volt, mint az OECD országokban, de alacsonyabb, mint a legtöbb hasonló fejlettségi szinten lévő, fejlődő országban (Nagy 1995).

A magyar–EK társulási megállapodást (Európai Megállapodás) 1991. december 16-án írták alá és 1994. február 1-jei időponttal lépett életbe, de kereskedelmi szerződése ideiglenes megállapodásként már 1992. március 1-jétől biztosította a magyar áruk jelentős kedvezménnyel való EK-ba jutását (Balázs 2002) Az átlagos szint további 3 százalékponttal csökkent, de még így is sokkal magasabb volt, mint a Közösség országainak 5–6 százalékos átlaga (Nagy 1995). A társulás célja az volt, hogy Magyarország és a Közösség között fokozatosan szabadkereskedelmi övezetet létesítsen, amely lassan lényegében a közöttük folyó kereskedelem egészét átfogja (1994. I. törvény). A szerződés segítette a felkészülést az Európai Közösségben való tagságra, mely többek között az ipari termékek szabad kereskedelmének megteremtését és a mezőgazdasági termékek importjának kezelésében a kölcsönös kedvezmények nyújtását indokolta. A Megállapodást számos további szerződés egészítette ki, illetve módosította, melyek teljesítését az Európai Tanács évente értékelte (Hargita 1999). A társulási szerződés szerint Magyarország és a Közösség egyrészt a Megállapodás előírásaival összhangban, másrészt a GATT rendelkezéseinek értelmében törekszik egy legfeljebb tízéves átmeneti időszak alatt fokozatosan kiépíteni a szabadkereskedelmi övezetet. Aszimmetria érvényesült Magyarországra javára, azaz a Közösség gyorsabban nyitotta meg piacait.

A megállapodás I. fejezetének rendelkezései alapján a Közösség a Magyarországról származó ipari termékek vámtételére vonatkozóan négyféle eljárást különböztetett meg (1994. évi I. törvény). A Közösség az általános ipari termékek esetében (exportunk 60 százaléka), a Megállapodás hatálya alá léptek, azaz 1992. március 1-jén eltörölte a mennyiségi korlátozásokat és az azokkal egyenértékű intézkedéseket, valamint a kereskedelem mintegy 75–80 százalékát vámentessé tette. Ezeknél a termékeknél már korábban is viszonylag alacsonyabb vámszint volt jellemző, 1991-ben e termékkörben 6,6 százalékos volt az átlagos vámszint (Hargita 1999).

Egyes ásványi és vegyipari termékek, fémek esetében a Megállapodás érvényre jutásakor 50 százalékos vámcsökkenést alkalmaztak, melyet a következő évben újabb 50 százalékos vámcsökkenés követett (1994. évi I. törvény). Háromlépcsős vámcsökkenéssel érték el a vámentességet némely ferroötvözet és a megmunkálatlan alumínium esetében, hosszabb időszakot adva a liberalizációra: a hatálybalépéskor és az azt követő évben az alapvám 20 százalékát törölték el, két évre rá pedig a vám teljes mértékben megszűnt.

Az „érzékeny” ipari termékeknek – melyeket eddig vámkvótákkal és vámplafonokkal védett a Közösség – a szabad kereskedelme 1995. január 1-jétől valósult meg (Hargita 1999). E termékek esetében növekvő éves vámkontingensek keretein belül tették vámentessé a kereskedelmet, az ezt meghaladó importmennyiségekre pedig csökkentették a vámokat oly mértékben, hogy legkésőbb a harmadik év végére a vámokat teljes mértékben eltörölték (1994. évi I. törvény). Ez jellemezte az Európai Szén- és Acélközösséggel

kapcsolatos szerződés hatálya alá eső termékeket is, bár itt a mennyiségi korlátozás már 1992. március 1-jén megszűnt (Hargita 1999). A kontingenst értékben adták meg, a hatályba lépéskor és 1993. január 1-jén 15 százalékos, 1993. július 1-jén 10 százalékos, 1994. január 1-jén pedig 25 százalékos növelést irányoztak elő. Eközben a vámokat az érvényre jutáskor az alapvám 90 százalékára, egy évre rá 80 százalékára, két évre rá pedig 70 százalékára csökkentették, majd megszüntették (1994. évi I. törvény).

A szerződés érvényességétől Magyarország is fokozatosan megkezdte a vámok lebontását a Közösség irányába, 1994. január 1-jére az ipari termékek esetében 15 százalékos volt a vámmentesség (Hargita 1999). Két lépcsőben a Megállapodás hatályba lépésekor az alapvám kétharmadára, majd 1993. január 1-jén az alapvám egyharmadára csökkentették az importvámokat.

A termékek egy másik, tételesen megnevezett körében hat ütemben történt vámcsökkentés évi 15 százalékos alapvámmérséklés mellett, így 1995. január 1-jétől 2001. január 1-jéig teljesen sikerült megszüntetni a vámokat. Ebben a körben húzódtott el legkésőbb a liberalizáció. Magyarország az ipari termékek 25 százalékánál, azaz a fennmaradó termékeknel 1997. december 31-ig törölte el a vámokat, két ütemben csökkentve azokat az első csoportnak megfelelően, csak három év „türelmi időt” hagyva. A mennyiségi korlátozásokat és az ezekkel egyenértékű intézkedéseket legkésőbb 2001-ig építették le, a díjak és illetékek pedig már 1997-re eltörlésre kerültek. Némely termék esetében a Megállapodás hatályba lépésekor vámplafonokat nyitottak meg, melyeket évi 10 százalékkal növeltek a mennyiségi korlátozások eltörléséig (1994. évi I. törvény).

A szerződésnek megfelelően tehát 2000. december 31-ig a Közösség és Magyarország között teljes szabadkereskedelmi övezet létesült az ipari termékek körében, mely a vámok, illetékek, valamint mennyiségi korlátozások és azokkal egyenértékű intézkedések eltörlését jelentette azokban a szektorokban is, amelyek kereskedelmét a Közösség hagyományosan különleges rendszer keretében kezelte (textil- és acéltermékek) (Hargita 1999). 1997. január 1-jére eltöröltek mindenfajta exportvámot és exportra vonatkozó mennyiségi korlátozást, valamint ezzel egyenértékű intézkedést (1994. évi I. törvény).

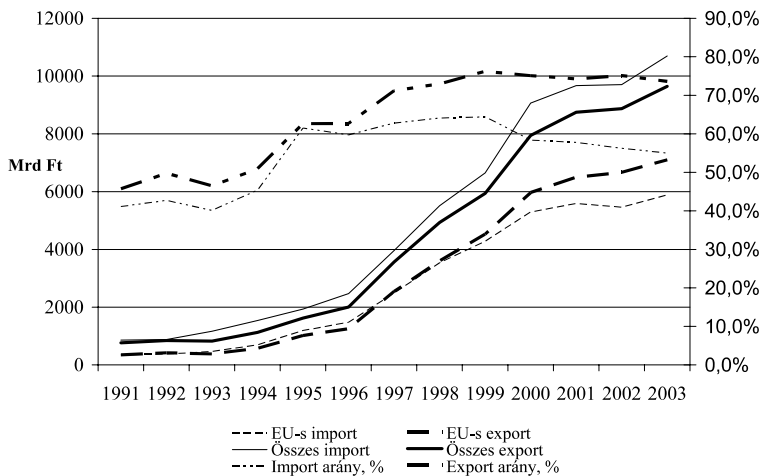
1. táblázat. A magyar külkereskedelem főbb árucsoportok szerinti megoszlása, %

Árucsoport	Behozatal		Kivitel		Árucsoport	Behozatal		Kivitel	
	1970	1994	1970	1994		2002	2005	2002	2005
Élelmiszer, termék, élőállat	11,1	5,9	22,8	20,5	Élelmiszerek, italok, dohány	3,0	4,1	6,8	5,8
Anyag, félkész termék	50,2	33,4	29,7	36,5	Nyersanyagok	2,0	1,8	2,0	2,0
Energiahordozók	7,3	12,6	1,0	3,3	Energiahordozók	7,5	10,2	1,6	2,7
Fogyasztási iparcikk	9,8	21,2	20,8	26,7	Feldolgozott termékek	35,5	32,9	30,9	27,6
Gép, szállítóeszköz	21,6	26,9	25,7	13,0	Gépek és szállítóeszközök	52,0	51,0	58,7	61,9

Forrás: Kollega Tarsoly 1997 és KSH

Bár a Központi Statisztikai Hivatal által közölt árucsoportok tartalma valamelyest módosult, a magyar külkereskedelmi áruösszetételt tekintve megállapíthatjuk, hogy a nyersanyagok, félkész termékek, valamint az élelmiszerek aránya nagymértékben visszaesett. A kivitelben a gépek és a szállítóeszközök arányának növekedése mutatta a rendszerváltás előtt a leglátványosabb változást, azonban a KGST megszűnte után közel a felére esett vissza (Kollega Tarsoly 1997). Az e területen való versenyképességünket azonban az új piacok fellelése után újra ki tudtuk használni, mutatja ezt a jelenlegi magas export részarány.

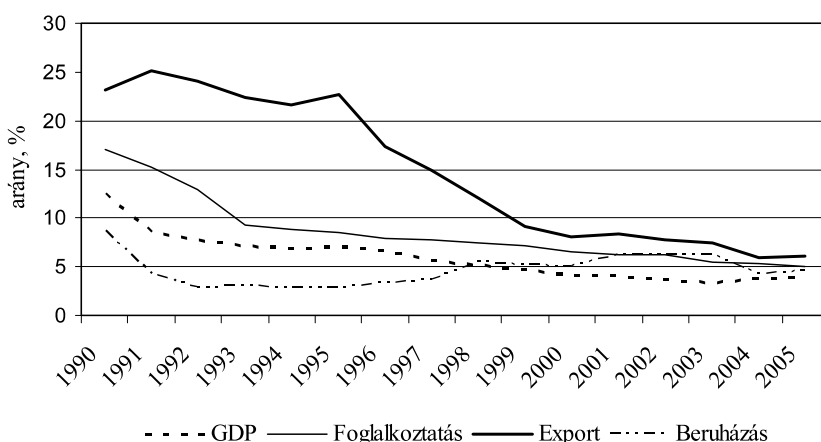
Az ipari termékek aránya korábban is számottevő volt, de a rendszerváltás körüli időszakhoz képest további részesedésnövekedés figyelhető meg az e területen végbemenő nagyfokú liberalizációnak köszönhetően, mely nemcsak a Közösség irányába, de a WTO tagállamai felé is megvalósult.



1. ábra. A magyar export és import értékének alakulása a liberalizáció hatására, illetve az Európai Unió behozatali és kiviteli aránya a rendszerváltástól az uniós csatlakozásig

Forrás: KSH adatai alapján a szerzők saját számítása

A társulási tárgyalások legérzékenyebb területe az élelmiszergazdaság volt, annak ellenére, hogy az ágazat súlya mind a termelést, mind a foglalkoztatottak számát tekintve alacsony a tagországokban. A mezőgazdasági termékek esetében a csatlakozásig nem történt meg a teljes liberalizáció, csupán kölcsönös kedvezményeket nyújtottak a felek egymásnak. A termékek három csoportja volt megkülönböztethető: egy részük vámmentes vagy bizonyos kvótáig vámmentes, más részük pedig egyáltalán nem volt vámmentes (Bilek 2003).



2. ábra. Az agrárszektor részesedésének alakulása a bruttó hazai termékéből, a foglalkoztatotti létszámából, a beruházások értékéből és az exportból

Forrás: Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyvek alapján a szerzők saját számítása

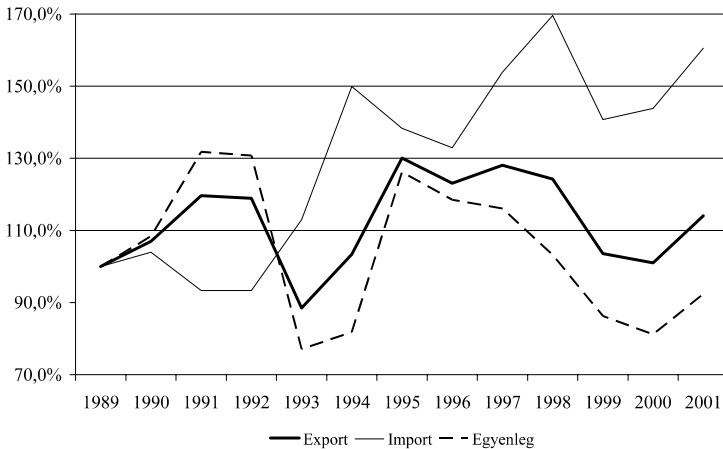
1995 decemberében a madridi csúcstalálkozón a közös agrárpolitika kiterjesztésének tárgyalásakor mintegy tízéves átmeneti időszakokkal számoltak az újonnan csatlakozó országok esetében. Az 1999-ben elkészült, a 2000–2006 közötti időszakra vonatkozó közösségi pénzügyi tervezet még nem számolt a közvetlen agrártámogatások kiterjesztésével az új tagországokra vonatkozóan. Az EU-csatlakozás mezőgazdasági fejezete 2000-ben indult meg. A 2002-es tervezetek már tartalmaztak egy korlátozott mértékű összeget az agrártámogatások kiterjesztésére, mely szerint a 2004. évi 25 százalékról indulva tíz évet hagynak a 100 százalékos arány eléréséhez az újonnan csatlakozó országokban. Ugyanebben az évben a dán csomagnak köszönhetően több területen javultak az addig ajánlott agrárkvóták (Balázs 2002).

A magyar export hagyományosan 20–25 százalékát kitevő élelmiszergazdasági export számára kiemelkedő jelentőségű kérdés volt, hogy a tárgyalások során Magyarország kedvező, illetve javuló feltételeket próbáljon elérni (Hargita 1999). A kormány a támogatási probléma megoldására, az egyenlőtlenség enyhítésére az induló támogatási összeget 30 százalékponttal kipótolva biztosította, hogy a magyar gazdák már előbb, 2010-re megkapják a 100%-os közvetlen támogatást (Bilek 2003).

A szektor exportból való részesedése az évek során jelentősen csökkent, jelenleg 6 százalék körül alakul. Az agrárágazat a külkereskedelmet tekintve szufficites, azonban az exportból való részesedés mellett a mezőgazdasági termékek kereskedelmi egyenlege is évről évre csökkent (míg 2002-ben 308,9 Mrd Ft volt, addig 2005-ben már csak 181,1 Mrd Ft). Történt ez annak ellenére, hogy a Közösség az eddig kedvezményben nem részesített, de a magyar

exportban jelenleg is vagy potenciálisan fontos szerepet betöltő agrártermékekre vám- és leföldözés-kedvezményt adott, melyeket meghatározott mennyiségi keretek mellett nyújtott.

A Megállapodás szerint mennyiségi korlátozás nélkül vámmentesen Magyarország kevéssé terméket exportálhatott, melyek zöme nagyon speciális termék. Egyes termékek esetében adott vámkedvezmény mellett importálhattunk korlátlanul. Általában e termékek esetében a vámszint csak minimálisan tért el a legnagyobb kedvezményes vámtételtől (MFN). A legtöbb termék azonban az előre meghatározott mennyiségi korláton belüli vámkedvezményes áru kategóriába tartozott, és közöttük is főként az MFN 20%-a volt a jellemző vámszint. Egyes termékekre vonatkozóan minimum árat írtak elő (1994. évi I. törvény). Tehát az eddig kedvezményben nem részesített, azonban a magyar export jelentős részét kitevő termékekre, mint például a sertés-, baromfi- és marhahús, élő juh és juhhús, búza, zöldségek és gyümölcsök, a Közösség vámkedvezményeket adott.



3. ábra. A mezőgazdasági és élelmiszeripari külkereskedelem indexei USD alapon, 1989=100%

Forrás: Kartali 2002 alapján a szerzők saját számítása

A közösségi eredetű termékek magyar mezőgazdasági és élelmiszeripari importja esetében alapvetően az import mennyiségi rendszerét szabályozták, a vámok szerepe másodlagos volt, alacsony vámszintek voltak jellemzőek. Az 1992. március 1-jén hatályba lépett megállapodás az EK-nak – aszimmetrikusan – piacra jutási kedvezményeket nyújtott magyar részről (Hargita 1999).

Az EU Magyarországra irányuló importjának növekedése az általunk vizsgált időszakban jóval meghaladta a Magyarország EU-ba irányuló exportjának emelkedését, melyhez hozzájárult, hogy a Megállapodásban rögzített exportkvótákat csak alacsony, illetve közepes

szinten tudta Magyarország kihasználni, míg az EU-exportőrök kvótakihasználása ennél sokkal kedvezőbb volt. Ezt magyarázza, hogy a megválasztott referencia-időszak (80-as évek vége) alapján meghatározott kedvezményes kontingensek és a 90-es évek magyar agrártermék-kínálata szerkezetében eltért egymástól, azaz a kereskedelempolitikai kedvezmények csak a feltételeket, a lehetőséget teremtették meg az exportnövekedés számára, azok tényleges kihasználása egyéb versenyképességi tényezőktől függött (Kartali 2002).

A GATT uruguayi fordulójának mezőgazdasági egyezménye megváltoztatta a mezőgazdasági termékek kereskedelmének eszköztárát: a mennyiségi korlátozásokat, illetve a velük egyenértékű intézkedéseket „vamosították”, azaz megszüntették és helyébe a vámok szintjét megemelték (Hargita 1999). Magyarország számára a WTO kereskedelem liberalizációs előnyeként fogalmazható meg, hogy a liberalizáció bizonyos fokig segítheti a magyar agrárexport elhelyezését, mérsékli a vámkülönbségekből és exporttámogatási arányokból fakadó versenyhátrányt, ugyanakkor a magyar GATT vállalás szerinti exporttámogatási összegek szűk tere és alacsony szintje az előnyöket jóval meghaladó hátrányt teremtett.

2000 júliusától új agrárliberalizációs egyezmény lépett életbe a Közösség és Magyarország között, mely immáron három csoportot képez az érintett agrártermékek körében. A „kétnullás” lista termékeinél mennyiségi korlátozás nélkül kölcsönösen törlik el a váموkat, a „néynullás” körben a vámok mellett az exporttámogatással is felhagy mindkét fél az addigi legmagasabb exportérték mint kvóta szintjéig. A „klasszikus” lista a Társulási Megállapodáshoz hasonló vámkedvezményes kvótákat tartalmazza. Egyes termékek esetében az eredeti egyezményben rögzített feltételek élnek, évente növekvő kvóták keretében. A probléma azonban továbbra is fennállt, Magyarország a Közösséggel ellentétben nem volt képes kihasználni a lehetőségeket, és az uniós tagállamokba irányuló agrárexport csökkent (Kartali 2002).

A magyar gazdaság nyitottá válását jól mutatja, hogy közvetlenül a csatlakozás előtt az engedélyköteles termékek köre is lecsökkent, míg az import esetében már csak körülbelül 3%, addig az export esetében ennél egy kicsivel több, 5% volt az engedélyezési kötelezettség aránya (Gérnyi 2003).

Közös kereskedelempolitika – a csatlakozás után

Magyarország külkereskedelmi jogi keretrendszere az Európai Unióhoz történő, 2004. május 1-jei csatlakozással átalakult. A magyar külkereskedelmi jog Magyarország GATT-tagsága, valamint az ezzel összefüggésben megalkotott, a külkereskedelemről szóló 1974. évi III. tv. (Kkt.) hatályba lépése óta jellegét tekintve szinte változatlan volt. A csatlakozást megelőzően központi kérdésként vetődhetett fel, hogy az állam milyen eszközrendszeren keresztül képes közvetlenül befolyásolni a külkereskedelmi forgalmat. Az EU-csatlakozással azonban az egyésített (kül)kereskedelempolitikát kellett követni, autonóm intézkedéseket a magyar kül-

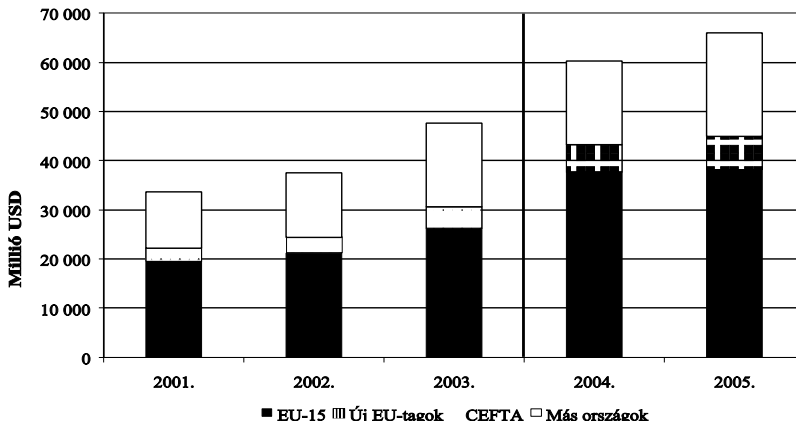
000000

100000

200000

kereskedelmi igazgatás ekkortól kezdve csak nagyon szűk körben hozhat, új funkciója alapvetően a közösségi jog végrehajtásának a kötelezettsége. Ennek megfelelően a forgalmat meghatározó eszközrendszer kulcsa is a Közösség kezében van (Horváthy 2004).

A közös kereskedelempolitika az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó szerződés (EKSz) egyik kulcseleme volt, jogi alapját az EK-szerződés 131–134. cikke teremtette meg. A 133. cikk szerint a tagállamok közös vámtarifákat fogadnak el, mely azt jelenti, hogy függetlenül attól, a termék hol lépi át az Unió határát, az exportőrnek ugyanazokkal a feltételekkel kell számolnia (Verebics 2006). A közös kereskedelempolitika része a Kombinált Nomenklatúra (KN), mely a Vámigazgatások Világszervezete (WCO) által kidolgozott Harmonizált Rendszerre épül, és amely a TARIC, az Európai Unió kereskedelempolitikai eszköze alapjául szolgál. A magyar vámtarifa 1996 óta már a KN-n alapul, attól csak ún. alszámok alkalmazásával tértek el, melyeket fokozatosan csökkentettek. A TARIC konkrét vámtarifaszám szerint tartalmazza az EU integrált tarifáját, illetve a rendelkezéseket, előírásokat, melyet a csatlakozás pillanatától alkalmaznak. Ezt egészíti ki az EU származási rendszere, mely vámrendszerre épülő korlátokat állít a külföldről bejövő áruk elé, illetve ehhez igazítja a tarifális kedvezményeket (Gérnyi 2003).



4. ábra. Magyarország importjának alakulása országsoportok szerint, millió USD**

Forrás: KSH adatai alapján a szerzők saját számítása

A közös kereskedelempolitika tehát közvetlen összefüggésben áll a vámunióval, annak külső feltételeit teremti meg (Horváthy 2004). A tagállamok a közös kereskedelempolitika alapján vállalták, hogy közösen kötnek vám- és kereskedelmi megállapodásokat, egységesítik liberalizációs intézkedéseiket, exportösztönző politikájukat és a kereskedelmük védelmét biztosító mechanizmusokat (dömping és szubvenció elleni védelmi intézkedések

** 2004. május 1-jétől a külkereskedelmi forgalom statisztikájának módszertana több ponton is változott.

██████████

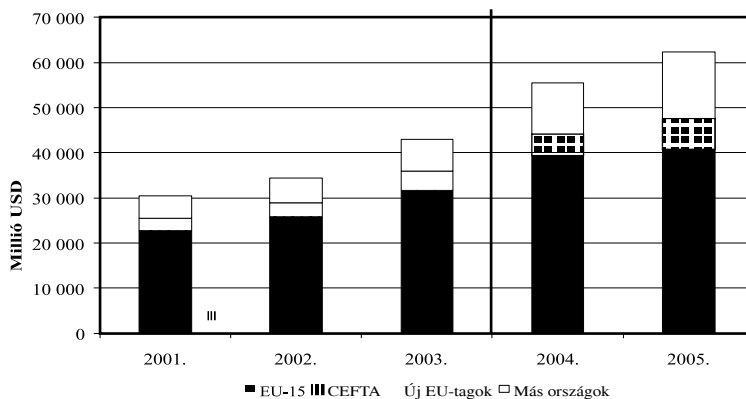
██████████

██████████

kidolgozása) (Verebics 2006). A közös kereskedelempolitika felöleli az áruk külkereskedelmi forgalmát, a mezőgazdasági termékek forgalmának kivételével, melyre vonatkozóan a közös agrárpolitika a mérvadó. A mezőgazdasági termékek külkereskedelmi forgalmát elsődlegesen az ún. termékpályás szabályok határozzák meg, melyek mögöttes szabályként utalnak a közös kereskedelempolitika körében kibocsátott jogszabályokra.

Az EU a világ országaival szemben alapvetően négy kereskedelmi kapcsolati rendszert alkalmaz. Az egyik ezek közül a részleges (ipari) szabad kereskedelem típusa, amelyet általában a csatlakozásra váró, illetve társult országokkal kötött az Unió. E rendszernél kedvezőbb a kedvezményező (preferenciális) típus, amelyet a tagországok volt gyarmataikkal szemben alkalmaznak, melyek többnyire fejlődő vagy fejletlen országok, és ahol a viszonyosság nélkül nyújtott vámkedvezmény gyakorlata érvényesül. A fejlett gazdaságokkal szemben a legnagyobb kedvezmény rendszere él, az EU legnagyobb kereskedelmi partnerei ebbe a körbe sorolhatók. A hátrányosan megkülönböztető (diszkriminatív) típus fennállása esetén pedig az Unió megnehezíti, sőt korlátozza a kereskedelmet az ebbe a rendszerbe eső országokkal (Bilek 2003).

A vámokon kívüli eszközök jelentősége a GATT-WTO keretében az elmúlt évtizedekben végbement liberalizáció következtében visszaesett, védőfunkciót elvileg nem tölthetnek be. Az importrendszer körébe tartozik a kvóták alkalmazása, illetve az importengedélyezési rendszer. WTO-tagállamokkal szemben az ipari termékek körében alkalmazásuk kizárt, így e termékkörön kívüli áruk esetében, illetve a Szervezeten kívüli országokkal szemben vezethetők be. Az ipari termékeknél az exportkorlátozó eszközök használata is tiltott.



5. ábra. Magyarország exportjának alakulása országcsoportok szerint, millió USD**

Forrás: KSH adatai alapján a szerzők saját számítása

	Év	Összes	EU-15	Új EU-tagok	EU-n kívüli
Import összes	2004				
	2005				
élelmiszer	2004				
Export összes	2004				
	2005				
élelmiszer	2004				

Lehetőség van azonban a Közösségben kereskedelmi védelmi eszköz alkalmazására, ha valamely közösségi gazdasági szereplőt, iparágat stb. károsodás ér, vagy potenciálisan fenyegetet a harmadik országból a hazai piacra érkező behozattal (okozati) összefüggésben.

Az Európai Unióban a szabályok és eszközök végrehajtása a legtöbb esetben tagállami szinten valósul meg. Magyarországon a két legfontosabb végrehajtó szerv a Vám- és Pénzügyőrség és a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal, melyek mellett a közös kereskedelempolitika végrehajtásába egyéb szervek is bekapcsolódnak.

Jelenleg a következő termékek vonatkozásában van előírva engedélyezési eljárás: kábítószer-prekursorok, ipari termékek (textil, vas és acélipari termékek), mezőgazdasági termékek. E területek közül a következőkben röviden az agrárterületen bekövetkező változásokat ismertetjük.

2. táblázat. Magyarország külkereskedelmi volumenindexei (előző év = 100%)

	Év	Összes	EU-15	Új EU-tagok	EU-n kívüli
Import összes	2004	115,2	106,5	120,9	137,5
	2005	106,1	100,5	114,5	115,6
élelmiszer	2004	124,2	130,2	145,1	93,5
Export összes	2004	118,4	113,9	132,2	130,0
	2005	111,5	103,6	138,5	126,8
élelmiszer	2004	103,2	113,4	113,0	86,7

Forrás: FVM, 2005 és KSH adatai alapján

Az uniós csatlakozás óta a magyar piacot elárasztották az olcsó külföldi élelmiszerek az új és a régi uniós tagállamokból, bár a Közösség korábbi bővítéseinek tapasztalatai szerint az importoffenzíva csak átmeneti jelenség. Egyelőre azonban azt mondhatjuk el, hogy míg a csatlakozás előtt, 2003-ban 646 millió euró értékben érkeztek élelmiszerek, italok és dohányárúk az EU-ból, és Magyarország 1222 millió euró értékben exportált hasonló termékeket, addig 2004-ben az EU-15-ből származó import 1037 millió euróra ugrott, miközben az oda irányuló magyar agrárexport ennél jóval kisebb mértékben, 1393 millió euróra bővült.

Az importtermékek tekintetében több mint négyszeresére nőtt 2003-ról 2004-re az élőállat-import, közel kétszeresére a húskészítmény-behozatal, másfélszeresére a gabona- és gabonakészítmény-, a cukor- és a dohányimport, miközben a tejtermékekből 120 százalékos importnövekedést regisztráltak.

Az uniós tagságból fakadóan Magyarország csatlakozott jó pár, korábban az Unió által kötött egyezményhez, amelyek elsősorban a balkáni és az észak-afrikai országok termékei előtt nyitották meg a magyar piacot (Mihálovics 2005). A probléma az agrárszektor tekintetében tehát abban fogalmazható meg, hogy a magyar mezőgazdaság nem tudta kihasználni a csatlakozás teremtette előnyös piaci helyzetet.

Összefoglalás

Mind Magyarország GATT-tagsága, mind pedig az EU-hoz történő csatlakozásra való felkészülés a korábbi években erőteljes liberalizáció elé állította a magyar gazdaságot. A társulás célja az volt, hogy Magyarország és a Közösség között fokozatosan szabad kereskedelmi övezetet létesítsen, amely lassan lényegében a közöttük folyó kereskedelem egészét átfogta.

A csatlakozást követően, a vámunió megvalósulásával, Magyarországra is kiterjedtek az uniós szabályozások: a harmadik országokkal kapcsolatos korlátozások, engedélyezési eljárások. Magyarország szempontjából napjainkban kiemelkedő prioritással bír, hogy a csatlakozás teremtette új keretek között képes legyen az Unión belül, illetve a harmadik országokkal kapcsolatban is megtalálni azokat a területeket vagy konkrét termékeket, ahol lehetőség van Magyarország versenyképességének kihasználására vagy a kevésbé versenyképes ágazatok fejlesztésére.

Irodalomjegyzék

Balázs Péter: Magyarország és az Európai Unió kapcsolatainak fejlődése. In: *Az Európai Unió külpolitikája*. KJK-Kerszöv. Budapest, 2002.

Bilek Péter: Az EU-csatlakozás várható hatásai a magyar külkereskedelmre. *Vélemény*, ICEG Európai Központ 2003. június

Gérnyi Gábor és társai (szerk.): *Gyakorlati tudnivalók az Európai Unióról*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest, 2003.

Hargita Árpádné: A magyar–EK társulási megállapodás. In: *Európa Kislexikon*, BKE Vezetőképző Intézet, Budapest, 1999.

Huszár Ernő: Kereskedelempolitika. In Tóth Tamás (szerk.): *Külgazdaságtan*. AULA. Budapest, 1998.

Kacsirek László: *Világ gazdaság és nemzetközi kereskedelem sorozat: Kereskedelempolitika*. Szolnoki Főiskola, Szolnok, 2005.

Kartali János (szerk.): A magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után. *AKII Agrárgazdasági Tanulmányok*, 2002. évi 9. szám

Kollega Tarsoly István (szerk.): *Magyarország a XX. században*. II. kötet: Természeti környezet, népesség és társadalom, egyházak és felekezetek, gazdaság.

Köves András: A KGST-kereskedelemtől az EU-csatlakozásig. *Közgazdasági Szemle*, L. évf. 2003. július–augusztus, 635–653. o.

Majoros Pál: *Magyarország a világkereskedelemben*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2001.

Mihálovics András: *Importdömpinget hozott a csatlakozás*. Tejportál.Hu honlapja 2005. 04. 09. <http://www.tejportal.hu/index.php?oldal=cikkek&id=1013&almenu=1&menu=1>

Nagy András: A behozatal liberalizálása Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 1995. XLII. évf. 5. szám 454–470. o.

*** 1994. évi I. törvény a Magyar Köztársaság és az Európai Közösségek és azok tagállamai közötti társulás létesítéséről szóló, Brüsszelben, 1991. december 16-án aláírt Európai Megállapodás kihirdetéséről
Az Európai Közösséget létrehozó szerződés

*** *Jelentés az agrárgazdaság 2004. évi helyzetéről*. Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium (FVM), Budapest, 2005. szeptember

*** *Közlemény a textil- és ruházati termékek importszabályozásáról 2006*. Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal

*** Központi Statisztikai Hivatal *Mezőgazdasági és Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvei*

Stratégiai kereskedelempolitika, láthatatlan korlátozások a WTO-n belül

	Tökéletes verseny	Tökéletlen verseny		
		Monopólium	Oligopólium	Monopolisztikus verseny
Hagyományos kereskedelemelmélet				
Kereskedelemelmélet I/O vonatkozásban				
Stratégiai kereskedelempolitika				

NÉMETH ADÉL

A hagyományos szabad kereskedelmi, illetve protekcionista külkereskedelmi elméleteken túlmutatva, a GATT/WTO a szabad kereskedelem megvalósítását, a vámok és kereskedelmi korlátozások lebontását tűzte ki céljául. Ahogyan azonban a vámfordulókkal a vámok és vámjellegű eszközök egyre csökkentek, úgy jelentek meg láthatatlan, rejtett tényezők a szabad kereskedelem útjában. Közülük némelyik megtűrt, sőt, megengedett, de legnagyobb részük erősen negatív hatással van az érintett ország vagy iparág versenyképességére. Dolgozatomban ez utóbbiakat, vagyis a piacra lépést korlátozó, rejtett, megfoghatatlan, stratégiai, nem vám jellegű, paratarifális, paravalutáris, „Red Tape Barriers” új protekcionista eszközöket kívánom bemutatni a WTO-n belül. A következőkben rövid elméleti áttekintés után kísérletet teszek arra, hogy az elmúlt időszak leggyakoribb és legkíhívóbb eseteit bemutassam, és azokból tanulságokat, esetlegesen következtetéseket vonjak le.

A tradicionális külkereskedelmi elméletek *tökéletes versenyzői piacot* feltételeznek, ahol számos, egymástól független, homogén terméket előállító vállalat működik. Ezek az elemzések azonban nem térnek ki azokra a nagyvállalatokra, amelyek jellemzőik alapján már szerepet játszanak a piaci ár kialakításában. Az *Industrial Organisation*¹ elmélete hivatott betölteni ez utóbbi kutatási területet, amelyen belül a stratégiai kereskedelempolitika fogalmkörével először Brander és Spencer nyomán találkozhattunk az 1980-as években.

	Tökéletes verseny	Tökéletlen verseny		
		Monopólium	Oligopólium	Monopolisztikus verseny
Hagyományos kereskedelemelmélet	X			
Kereskedelemelmélet I/O vonatkozásban		X	X	X
Stratégiai kereskedelempolitika			X	

Forrás: Wild, J. 1997

Az „I/O” elmélet többek között a racionális piaci szereplők stratégiai viselkedésével foglalkozik mikroökonómiai, azon belül is játékelméleti ismeretekre alapozva. A vizsgálódás

¹ Török (1999): A piaci koordináció elmélete

modellbeli keretét a Cournot- és a Bertrand-oligopólium alkotja. *Stratégiai viselkedésről* akkor beszélünk, ha mindegyik piaci szereplő (vállalat, illetve kormányzat) azt gondolja, hogy magatartásával a másik fél döntéseit befolyásolja. Összehasonlításként lásd a fenti táblázatot.

Dolgozatomban a stratégiai kereskedelempolitika témakörén belül a piacra lépést korlátozó, rejtett, megfoghatatlan, stratégiai, nem vám jellegű, paratarifális, paravalutáris, „Red Tape Barriers” új protekcionista eszközöket mutatom be a Kereskedelmi Világszervezetben (WTO). Már az elnevezések sokasága is utal arra, hogy az ugyanarra a célra létrejött eszköz mennyire sokoldalú lehet, s hogy e széles skálának csak kitalálói leleményessége szab határt. A következőkben kísérletet teszek arra, hogy az elmúlt időszak leggyakoribb és legkiválóbb eseteit csoportosítsam, bemutassam és azokból tanulságokat, esetlegesen következtetéseket vonjak le.

Az új protekcionista eszközökről általában elmondható, hogy ezeket nem az egész országra, hanem az országon belül egyes kiemelten védett iparágakra alkalmazzák. A neoprotekcionista kereskedelempolitikai viselkedést alapvetően két részre oszthatjuk attól függően, hogy a hazai iparág támogatásáról, vagy pedig a külföldi import szabályozásáról van-e szó.

A hazai iparág támogatása

A szakirodalom² a belföldi piacvédelem alátámasztásaként gyakran hivatkozik a protezsált iparág magas munkásonkénti hozzáadott értékére, a magas bérköltségekre, illetve a csúcstechnológiára. Ezek ugyan mind szükségessé tehetnek bizonyos fokú támogatást, de legfőképpen az utolsó, a csúcstechnológia, vagyis a gyors termék-, illetve technológiai innovációkkal való együttthaladás. A hightech szektor³ erősen tudásintenzív, kiemelt szerepet játszik benne a szellemi know how, ennél fogva továbbgyűrűző technológiai hatásokat generál. A kormányzati gazdaságpolitikának azért kell beavatkoznia, hogy a „túlcsoportuló” technológiai externáliákat mint piaci kudarcot visszafordítsa az innovatív cégek javára, mivel a csúcstechnológiai vállalatok kooperáció nélkül ezeket nem tudják maguknak megtartani.

A piaci kudarcok másik forrása, hogy ezekben az előzőekben kifolyólag intenzíven koncentrált oligopóliumokban monopolprofitok képződnek. A stratégiai kereskedelempolitika meghatározó eleme a monopolista járulék eloszlási hatása, a harc tehát ezeknek a járulékoknak a birtoklásáért folyik.

² Krugman, P. – Obstfeld, M. 2003.

³ A csúcstechnológiai iparágak közé soroljuk a mikroelektronikát, a biotechnológiát, az anyagtudományra épülő új tudományágakat, a távközlést, a polgári repülést, a robotikát és szerszámgyártást, illetve a számítógép- és szoftveripart.

A közbeszerzési pályázatok elbírálása során számos alkalommal találkozhatunk a hazai vállalat előnyben részesítésével, ahelyett, hogy nemzetközi tendereket írnának ki.⁴ A nem hatékony, túl drágán termelő hazai vállalatok gyakran a versenyképesség érdekében állami támogatásban vagy akár állami exporttámogatásban részesülnek, ezáltal torzul a piaci verseny.⁵ A vállalati kultúra szintén komoly piacra lépési/versenyképességi akadályt jelenthet. Németországban a kulturális különbségek, a túl közvetlen értékesítési stílus, a túlzottan nagy áruválaszték miatt nem tudott piacot szerezni az amerikai Wal-Mart szupermarket hálózat, ugyanis a konzervatív német fogyasztók hűségesekek voltak a már bizonyított ALDI és LIDL üzletekhez.

Az önkéntes exportkorlátozás középpút a hazai ipar támogatása és a külföldi import szabályozása között. Azt nevezzük így, amikor az állam – tartva a piaci ellenlépésektől – korlátozza saját exportőreit (pl. japán autóexport visszatartása). Kanada például nemrégiben a környezetvédelem érdekében exportkorlátozást vezetett be a veszélyes hulladékok tekintetében, ám ugyanakkor engedélyhez köti a nyers hal, a gerenda, a különféle sajtolt farosteszka kivitelét.

A külföldi import szabályozása

Nem vám jellegű, előreláthatatlan kereskedelmi akadályok lehetnek:

– Mennyiségi korlátozások/ kvóták: ebben az esetben a kormányzat korlátozza az importálható áruk mennyiségét, függetlenül a piaci igényektől.

– Adminisztratív korlátozások/ előírások, szabványok/ technikai jellegű akadályok: különösképpen a műszaki, közegészségügyi, biztonsági és élelmiszeripari termékeket sújtják.

Védővonalas modell az áruforgalmi folyamat szakaszai szerint (Török 1996 nyomán):

1. termelési költség: technikai szabályozások, csomagolási előírások, eredetmegjelölési rendszer, szabványok és minőségi tanúsítványok, egészségügyi előírások, növényegészségügyi előírások, az IT és hírközlés szabályozása, szabadalmi különbségek, nemzeti versenyjog WTO-szabályozás fölé emelésének látszata, kiterjesztése külföldre;

2. külföldi szállítási költség: a szállítás útvonalának, időpontjának szabályozása;

3. átjutás a vámhatáron: paratarifális eszközök, ragadozó árazás, dömpingellenes eszközök, kétoldalú megállapodás kiterjesztése 3. országra;

4. belföldi szállítás és értékesítés költsége: közgyógyellátás, közbeszerzés, adóbesorolás, beruházási szabályozások: belföldi beszállítás minimumára, vállalati export/import nyersanyagra, külföldi valutához való hozzájárásra, belföldi értékesítésre vonatkozó előírások;

⁴ Lásd pl. jómagam dolgozatát a vasúti fuvarozás versenyakadályairól (2005).

⁵ Lásd pl. az EU agrárpolitikájáról szóló írásokat.

5. iparvédelem a forgalmi folyamat után: fogyasztóvédelem, garanciára vonatkozó szabályozások, szervizelés, alkatrészellátás.

Az importkorlátozó eszközöket mindig gazdasági célokra hivatkozva hozzák létre. A versenypolitika és a kereskedelempolitika hatásköre nem terjed ki ezekre a tényezőkre, ezért, vagyis a technikai korlátok felszámolására jött létre az Európai Unió *belsőpiaci szabályozása*.

A technikai szabályozások területén a legfőbb intézmény az uruguayi forduló alatt, 1995 januárjában életbe lépett Technikai Korlátozások Egyezménye (Agreement on Technical Barriers to Trade, TBT Agreement), amelynek célja annak biztosítása, hogy a szabályozási, szabványosítási, tesztelési és származási eljárások ne állítsanak felesleges akadályokat a nemzetközi kereskedelemben. E cél érdekében az egyezmény a kereskedelmi folyamatok átláthatóságára, továbbá a partnerek közötti kommunikáció javítására törekszik.

A javak és szolgáltatások liberalizációjának, az Európai Unió harmadik országbeli exportjának elősegítése érdekében hívta életre az EU Tanácsa 1995 januárjában a Kereskedelmi Korlátozások Szabályozóját (Trade Barriers Regulation), amelynek fő feladata az EU és nem-EU („3. ország”) közötti kereskedelmi akadályok felderítése és vizsgálata, bejelentések alapján.

Esettanulmányok

Európa

Németország – Franciaország. Az egyik leghíresebb, még a versenypolitika hatáskörébe tartozó precedens döntés az 1979-ben történt Cassis de Dijon-ügy. Történt ugyanis, hogy a fent megnevezett francia likőrt a német hatóságok nem engedték importálni, mert alkoholtartalma a Németországban a likőröknek előírt 25%-ot nem érte el. A német importőrök az Európai Bíróságra vitték az ügyet, miután a német hatóságok visszautasították őket, mondván, hogy a gyengébb feketeribizli-likőr fogyasztó-megtévesztés, fokozottabb fogyasztásra sarkallja a vásárlókat, így a likőr tisztességtelen piaci előnyhöz jut. A Bíróság nem fogadta el az utóbbi érvelést, helyette előírta az alkoholtartalom feltüntetését az üvegen.

Európa – Amerika

Franciaország – Kanada. Azbeszttiltalom, 1997–2000. október: 400 oldalas WTO-jelentés vetett véget a több mint két évig húzódó vitának Franciaország és Kanada között, melynek kiváltó oka, hogy az utóbbi szerint Franciaország indokolatlanul akadályozta meg a kanadai azbesztbevitelt. Ebben az esetben azonban a WTO ígázat adott a veszélyes anyag importját korlátozó országnak, mégpedig (a GATT XX(b) szakaszára hivatkozva): „az emberi, állati, növényi élet és egészség védelmében”.

Kanada, Argentína és az Egyesült Államok – Ausztria, Belgium, Franciaország, Németország, Olaszország és Luxemburg. A WTO 2006 februárjában elítélte az EU 21-féle terményre vonatkozó behozatali tilalmát. A felsorolt európai országok a genetikailag módosított terményekre uniós engedéllyel mondtak nemet, azonban az amerikai államok panaszt emeltek, mondván, a tilalmat nem tudják tudományosan alátámasztani, kizárólag mesterseges korlátot állítanak az amerikai import elé.

Argentína – EU. 1999. október 11. – 2002. február között: az Európai Textil Szövetség (Euratex) úgy találta, Argentína számos olyan technikai intézkedést hozott, amely gátolja a textil- és ruházati termékek importját. A vádak csak részben bizonyultak igaznak, a származási bizonyítványok terén azonban pozitív irányú változáshoz vezettek.

EU – Brazília. 1998. január 12. – 2002. november 6. között: a belga FEBELTEX panasz szerint a textilipari termékeket érintő nem-automatikus import licenzeljárás során Brazília minimum árakat szab meg, ezzel lehetetlenné téve a licenzek engedélyezését. Ez az intézkedés több ponton is sértette a WTO/GATT előírásokat. Megoldásként az EU és Brazília aláírta a textilkereskedelmi liberalizációról szóló megállapodást, amely szerint a továbbiakban mindkét fél távol tartja magát a nem vámjellegű korlátozásoktól.

Amerika

Amerikai Egyesült Államok, Kolumbia állam. Volkswagen Rt., 2000. július 7. – 2003. május 20.: A Volkswagen Rt. panasz szerint Kolumbia az 1400 köbcentinél kisebb importált motorokra diszkriminált adókat alkalmazott, ezzel megsértette a vonatkozó GATT-előírásokat (1994/III. bekezdés). Végeredmény: 2003 és 2005 között Kolumbiának kéthavonta 1–1,5%-kal kell csökkentenie a vonatkozó adó mértékét.

Ázsia

Korea. COLIPA vállalat, 1998. április 2. – 1999. július: a vállalat panaszt nyújtott be Korea állam ellen, mivel a koreai szabványok és egyéb előírások jelentősen befolyásolták a közösségi gyógyszeripari és kozmetikai termékek importját és marketingjét. A vizsgálat megállapította, hogy a korlátozás ellentétes a WTO TBT Egyezményével, ennek eredményeképpen pedig megállapodás született az Európai Közösség és Korea között a korlátozások leépítésére.

Indonézia, Fülöp-szigetek. A WTO 2006 júliusában, a 2001 óta tartó dohai forduló újabb állomásán, a vámcsökkentések és a védettnek nyilvánított indonéz és Fülöp-szigeteki farmerek támogatása mellett kötelezte el magát, amikor engedélyezte a kereskedelmi korlátozások fenntartását. Pascal Lamy, a WTO főtitkára úgy nyilatkozott, a kereskedelmi

liberalizáció veszélyeztetett csoportjába tartoznak az említett országok (az úgynevezett „33 fejlődő országcsoport tagjaként”), ezért itt elő kell segíteni a hazai agrárpolitika megerősödését, mivel a speciális termékek különleges védelmet igényelnek.⁶

India. Bor és égetett szeszes ital importkorlátozása, 2005. július 20. – folyamatosan: a CEPS (the European Spirits Organisation) és a CEEV (Comité Européen des Enterprises Vins) panaszt nyújtott be az indiai bor és égetett szesz importjának és értékesítésének korlátozása miatt (GATT 1994/ II., III., XI. cikkely megsértése). Az indiai hatóságok az általános értékvámon kívül (amely 100% a borok, míg 150% az égetett szeszes italok esetében) 20–75%, illetve 25–150% közötti – az értéktől függő – további vámot szabtak ki az importált palackokra. A közösségi (EK) vizsgálat, az ismételt diplomáciai tárgyalások mindezedáig nem hoztak eredményt, sőt, ez idő alatt további 4%-os extra vám lett a „jutalom”. Az ügyet jelenleg a WTO tárgyalja.⁷

Kína. A kínai kereskedelmi minisztérium legfrissebb jelentése (2005) szerint Kína gyors külkereskedelmi fejlődése kereskedelmi korlátozások hadát vonta maga után. A WTO jelentése nyomán csak 2004-ben 57 esetben kezdeményeztek különféle antidömping intézkedéseket, kiegyenlítő vámokat, biztonsági-, illetve termékspecifikus előírásokat kínai termékek importjával szemben. Kína kára ezekből az ügyekből fakadóan 1,26 milliárd US dollár volt, ami 2004-ben a világon a legnagyobb összegű volt. A WTO 1995-ös megalakulása óta 2537 dömpingellenes ügyet vizsgált, amelyek közül 356 esetben játszott főszerepet kínai termék.

Afrika

Afrikában a legnagyobb „red tape” korlátozások közé egy új vállalat létrehozása tartozik. Néhány országban, mint például Mozambikban, egy egyszerű cégbejegyzés hosszú és igen költséges folyamat, míg máshol, például Ugandában a kiforratlan törvényhozás és a szűkös erőforrással gazdálkodó iktatási hivatal szükségtelenül nehezíti meg azt. A legfigyelemreméltóbb akadályok, hogy a licenz jellegű beruházásokat megvalósíthatósági tanulmányok elkészítéséhez, projekt-együttműködések kidolgozásához, hitelképességi kritériumok teljesítéséhez kötik, amelyek kidolgozása igen költséges és akár egy év többletidőt jelent. Gondot okoz a folyamatok átláthatatlansága, a szegényes eszközrendszer, a kormányzat intézményi kapacitásának hiánya, és nem utolsósorban a korrupció.

⁶ Indonéziában 70 millió, míg a Fülöp-szigeteken 12 millió farmot érint a rendelkezés, amelyet azonban Ausztrália nem nyugtázott lelkesedéssel.

⁷ Ha valaki például egy kis üveg, 10 dolláros beszerzési árú pálinkát kíván Indiában értékesíteni, akkor ezután fizetnie kell 15 dollárnyi általános vámot, a vámmal növelt értéket alapul véve újabb 37,5 dollár hozzáadott vámot, ráadásul 2,5 dollár extra vámot, így összesen 55 dollárt kell vámként befizetnie az illetékes hatóságoknak.

Elért eredmények

A technikai korlátozások felszámolása a legnehezebb feladat, hiszen az államok saját piacuk védelme érdekében ebben a formában tudják a konkurens külföldi terméket a leginkább diszkriminálni. A közös szabvány létrehozása még európai uniós szinten is komplikált (pl. a villástargonca szabványának kialakítása 16 évbe tellett!), hát még világszintűen! A verseny elősegítése érdekében a termékeket két csoportba osztották: a nagyon szigorúan ellenőrzött (egészségügyi, biztonsági, környezetvédelmi szabályok) és a közös szabvány nélküli (gyártó országban bevizsgált, „CE” jelzésű) termékekre. Az EU szabályozási direktívái rendelkeznek azonban egy úgynevezett biztonsági záradékkal, amely szabad kezet biztosít a tagállamoknak a piacra jutás és a szabad mozgás szabályozásában. Erre hivatkozva a tagállamok megtilthatják egy termék behozatalát, ha a „CE” jelzésű termék „veszélyes lehet emberre, állatra vagy a környezetre”.

Láthatatlan korlátozást, az áruk szabad áramlásának korlátozását jelentette az EU-n belül a rengeteg papírmunka, ami idővesztéssel, az áru minőségromlásával járt. Ennek megoldásaként ma már a szállítandó áru az indulóállomáson egy dokumentumot kap – benne két kóddal, ami a nyomon követéshez szükséges –, és ezután már csak a célállomáson áll meg.

Következtetések

Nem megfelelő eljárás esetén a piaci kudarc könnyen kormányzati kudarcba⁸ fulladhat, amennyiben az állam nem rendelkezik kellő információval a vállalatokról. Az aszimmetrikus információ következtében kapott állami támogatás erőforrást szív el más szektoroktól, hiszen az iparágak nem egymástól elszigetelten léteznek. Fontos következmény továbbá, hogy mivel az állami támogatást belföldi cégek kapják, ez a külföldi vállalatot minden esetben versenyhátrányba taszítja, ami előbb-utóbb külföldi megtorlást von maga után. Az „inkább a szomszédod legyen koldus!” elv márpedig számos kereskedelmi háborúhoz vezetett a történelem során, ahol végül minden fél rosszabbul járt.

Nem kertelek, válságban vagyunk” – mondta Pascal Lamy WTO-főtitkár, amikor 2006 júliusában kudarcba fulladt a dohai forduló genfi értekezlete, ugyanis az indiai ipari miniszter – Kamal Nath – aki, a fejlődő országok jelentős részét képviselte, elhagyta a tárgyalótermet és hazautazott. A vita központi kérdése az agrártámogatás volt, egyrészt az EU és az USA együtt a fejlődő világ irányába fennálló különböző kereskedelmi korlátok megszün-

⁸ Stiglitz, J. E. (2000) alapján a kormányzati kudarcok: korlátozott információk, a magánpiaci reagálásmódok korlátozott ellenőrzési lehetőségei, a szakapparátusok felett gyakorolt ellenőrzés korlátai, a politikai folyamatokból következő korlátok.

tetését követelte, másrészt pedig EU és USA egymás ellen fenntartott mezőgazdasági vámoikat, illetve nagylelkű szubvenciókat (évi 22 milliárd US dollár) kifogásolta. A WTO jelenlegi legfőbb feladata tehát az agrárügyek kölcsönös megalégedettséget jelentő megoldása.

Érvelni lehet ugyan a hagyományos, illetve az új protekcionizmus mellett, a végső cél, a Patero-hatékony állapot, a társadalmi jólét maximumához vezető út azonban a szabad kereskedelem. Erről az útról könnyű letérni, még hozzá mindig az első kivétel a legveszélyesebb, mert arra hivatkozva más érdekcsoportok, lobbik⁹ újabb kivételeket követelhetnek, és amennyiben megkapják ezeket, a gazdaságpolitika hihetősége egyre csökken, kialakul a dinamikus inkonzisztencia jelensége. Ez azonban már egy következő kutatás témáját képezi.

Irodalomjegyzék

- Bara Zoltán: Bezáródó versenypiacok az átmeneti gazdasági rendszerekben. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., 1999. május
- Bod Péter Ákos: *Gazdaságpolitika. Intézmények, döntések, következmények*. Aula, Budapest, 2002.
- Borchert, M.: *Außenwirtschaftslehre. Theorie und Politik*. 6. Auflage. Lehrbuch Gabler, Wiesbaden, 1999.
- Carlton, D. W. – Perloff, J. M.: *Modern piacelmélet*. Panem Könyvkiadó Kft., Budapest, 2003.
- Demsetz, H.: *Efficiency competition and policy*. The organisation of Economic Activity. Volume II. Blackwell Cambridge MA & Oxford UK, 1991.
- Eileen, NG.: *2 Asian Countries Defend Trade Barriers*. The Associated Press. Sept. 21, 2006.
- Emery, J. J. – Spence, M. T.: *Administrative Barriers to Investment in Africa: The Red Tape Analysis* (Executive Summary). FTAS, June 1999.
- Gergő Zsuzsanna, Dr.: *Az Európai Integráció története*. Egyetemi jegyzet, Pannon Egyetem, Veszprém, 2006.
- Giancarlo Spagnolo: *Leniency and Whistleblowers in Antitrust*. Consip Research Unit. Stockholm School of Economics. CEPR, 2005.
- Haba József – Loidl Máttyás – Medveczky Gábor – Tóthné Veinperl Ilona – Vass Ilona – Winkler Istvánné: *Európa – minőség. EU – magyar jogközelítés a minőség-, és a szabványügy területén*. ITDH, Budapest, 1995.
- Jancsik András: *Nemzetközi gazdasági kapcsolatok*. Egyetemi jegyzet, Pannon Egyetem, Veszprém, 2006.
- Kahn, A. E.: *The Economics of Regulation Principles and Institutions*. The MIT Press, Cambridge, 1995.
- Krugman, P. R.: *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. The MIT Press, Cambridge, 1988.
- Krugman, P. – Obstfeld, M.: *Nemzetközi gazdaságtan. Elmélet és gazdaságpolitika*. Panem Könyvkiadó Kft., Budapest, 2003.
- Lipczinsky, J. – Wilson, J.: *Industrial Organisation. An Analysis of Competitive Market*. Pearson Education, London, 2001.
- Major Iván: A korlátozó szabályozástól az ösztönző szabályozásig. A közlekedés szabályozása az Európai Unióban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LI. évf. 2004. június
- Motta, M.: *Competition Policy. Theory and Practice*. Cambridge University Press, Cambridge, 2004.
- Németh Adél: *Piacra lépési korlátok, versenyakadályok a vasúti fuvarozásban*. Diplomadolgozat. Veszprémi Egyetem, Veszprém, 2005.
- Ohr, R. – Theurl, T. (Hrsg.): *Kompendium Europäische Wirtschaftspolitik*. Verlag Vahlen, München, 2001.

⁹ Bővebben a témáról, lásd. Pl.: Trefler, D. – Nunn, N. (2006)

- Oppenheimer, F. M. – Tuths, D. M.: *Nontariff Barriers: The effects on Corporate Strategy in High-Technology sectors*. Westview Special Studies in International Economics and Business, London, 1987.
- Rose, K. – Sauernheimer, K.: *Theorie der Außenwirtschaft*. 13. Auflage. Vahle's Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Verlag Vahlen, München, 1999.
- Schonberg, S. – Weiss, C.: *Report to the Trade Barriers Regulation Committee*. Examination procedure concerning an obstacle to trade, within the meaning of Council Regulation (EC) No 3286/94, consisting of trade practices maintained by India affecting trade in wines and spirits, 2006.
- Shy, O.: *Industrial Organisation. Theorie and Applications*. The MIT Press, Cambridge, 1995.
- Siebert, H.: *Außenwirtschaft*. 7. Auflage. UTB Für Wissenschaft, Lucius&Lucius, Stuttgart, 2000.
- Stiglitz, J. E.: *A kormányzati szektor gazdaságtana*. KJK, Budapest, 2000.
- Török Ádám: *Komparatív előnyök. Nemzetközi példák, hazai tapasztalatok*. KJK Könyvkiadó, Budapest, 1986.
- Török Ádám: *Piacműködés és iparvédelem. Tanulmányok a gazdasági rendszerváltás időszakából*. Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs, 1996.
- Török Ádám: A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben. *Közgazdasági Szemle*, XLIV. évf., 1997. május
- Török Ádám: *Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon*. Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest, 1999.
- Török Ádám: A piaca lépési korlátok átalakulása és a világ gazdaság kibontakozása. Kísérlet a kapcsolat-teremtésre a piaci szerkezetek elmélete és a nemzetközi kereskedelem története között. *Közgazdasági Szemle*, L. évf., 2003. március
- Török Ádám – Deli Zsuzsa: A magyar export nem vám jellegű versenyképességi akadályai. Tanulmányok egy vállalati felmérésből. *Közgazdasági Szemle*, LI. évf., 2004. július–augusztus
- Trefler, D. – Nunn, N.: Putting the Lid on Lobbying: Tariff Structure and Long-term Growth when Protection is for sale. *NBER Working Paper Series*, Cambridge, April, 2006
- Valentiny Pál: A szabályozószerkezetek működése a hálózatos közszolgáltatásokban. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf. 1999. október
- Veres József: *Fejezetek a gazdaságpolitikából*. Aula, Budapest, 2004.
- Vissi Ferenc: Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás. *Közgazdasági Szemle*, XLIII. évf., 1996. szeptember
- Welzel, P.: *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreise und Internationale Koordinationsaufgaben*. Physica-Verlag, Heidelberg, 1991.
- Wifo: European Competitiveness Report 2005. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Final Draft Version, Wien, 2005.
- Wild, J.: *Strategische Handelspolitik. Alternative Instrumente bei Oligopolistischem Wettbewerb*. Peter Lang, München, 1997.
- Yüksel, A. S.: *GATT/WTO Welthandelssystem unter besondere Berücksichtigung der Außenwirtschaftsbeziehungen der Europäischen Union*. Peter Lang, Frankfurt am Main, 1996.
- *** Foreign Market Access Report 2005. Ministry of Commerce People's Republic of China
- *** Népszabadság online cikkek: letöltés ideje: 2006. szeptember 27. <http://nol.hu/cikk/411703/>, <http://nol.hu/cikk/409465/>, <http://nol.hu/cikk/411672/>, <http://nol.hu/cikk/409350/> <http://nol.hu/cikk/403551/>

A polihisztor hagyatéka*

CSOMAFÁY FERENC

Brassai Sámuel neve fényesen csillog Erdély tudománytörténetének egén. Hosszú élete során, amely egy évszázadot tesz ki (1797–1897), a tudománytörténet több ágában is maradandót alkotott. Munkásságának méltatása könyvtárnyi irodalmat ölel fel. Most mégis egy olyan kitűnő könyv jelent meg Somai József: *Gazdaság és gazdaságtudományok Brassai Sámuel életművében* címmel, amely az utókor által ismert gazdag Brassai Sámuel-munkásságot még teljesebbé teszi azzal, hogy olyan oldaláról mutatja be Erdély „utolsó polihisztorának” munkásságát, amellyel az elmúlt korokban nem foglalkoztak. Holott a rendkívül gazdag életmű magába foglalja a közgazdász-szakíró, szerkesztő Somai József által tárgyaltakat is. Életrajzírói, akik egyébként más szakmai területek kiválóságai, kevésbé jeleskedtek a gazdaságtudományokban. Amint Dr. Kerekes Jenő a könyvhöz írt előszavában mondja: „...mind a mai napig nem történt meg az erdélyi magyar közgazdaság-tudomány kezdeti időszakának és kialakulásának tudománytörténeti feldolgozása, amelyben Brassai kiemelkedő helyet foglalt el. Pedig most már tudjuk, hogy a több tudományt művelő polihisztor az erdélyi közgazdaság-tudomány kialakításának előfutára volt. Brassai ez irányú munkássága valóban mind a mai napig feldolgozatlan maradt, bár Fitz József (aki Brassairól két könyvet is írt) már 1911-ben jelzi, hogy milyen fontos lenne, ha akadna egy közgazdász, aki egyszer talán fel fogja fedezni, hogy Ricardo első hatása a modern magyar nemzetgazdaságtanra Brassai gazdasági folyóiratában, a *Vásárnapi Újságban*, valamint *Bankismeret* című átfogó munkájában jelentkezik először”.

Somai József tulajdonképp egy majdnem százéves elvárásnak tesz eleget, amikor a Romániai Magyar Közgazdász Társaság kiadásában (Kolozsvár, 2006) megjelenteti 256 oldalon, többéves szorgos munkájának eredményeként, a *Gazdaság és gazdaságtudományok Brassai Sámuel életművében* című, figyelemre méltó könyvét.

A mű hét fejezetre tagolódik. Az elsőben a közgazdász Brassai Sámuel bemutatása, gondolkodásának kialakulása, tevékenységének sokszínűsége, korának, a XIX. század első felének érzékletes megelevenítése kap helyet.

A II. fejezet: Reformkor, kiállás Széchenyi mellett. Brassai Erdélyben az elsők között ismeri fel gróf Széchenyi István munkásságának fontosságát és nemzeti jelentőségét. Teljes

* Elhangzott a Marosvásárhelyi Nemzetközi Könyvvásár 2006. nov. 10-én tartott könyvbemutatóján.

szellemi képességével kiáll e haladó eszmék mellett, és cikkek sorozatával bizonyítja a Széchenyi-gondolkodás igazát, helyességét. A teljesség igénye nélkül idéznék: „A hazafiak pártokra szakadnak, ahelyett, hogy a haza érdekében egyesüljenek. . . most két hatalmas párt alakult, ellenzéki és konzervatív. Mindenik külön pajtásokat vadász, mindkét ellenség úgy erősíti saját pártját, hogy a másikat legyőzhesse. S már annyira töhgyre állították személyes pártjukat, hogy az ellenzékiek semmit ne fogadjanak el, amit az ellenfelek javasolnak.” (Ennyiből is láthatjuk, nincs új a nap alatt.) De Brassai kormetszetet is ad, amikor a Széchenyi-elveket megvédi.

Ezután három olyan fejezet következik, melyet a legszívesebben szóról szóra elmondanék, azért, hogy a nagyérdemű olvasó meggyőződjék arról a hihetetlenül szorgos és hasznos munkáról, amit Brassai hosszú élete során tett azért, hogy tanuljon és a tudását érthető módon továbbadja.

III. fejezet. A *Vasárnapi Újság* és hatása kora szellemi életére. Kortörténelmi dokumentum mindenki számára. A sajtó mozgósító, információt adó szerepének érzékletes bemutatása. Brassai itt fogalmazza meg azt, hogy: „a népnek művelődnie kell, mert a műveltség a gazdasági haladás alapja.” Lapját ennek a gondolatnak szentelte. Nyugodtan állíthatjuk: Brassai az erdélyi, de valójában az összmagyar hírlapirodalom úttörője volt. Mint ahogy a következő fejezetben foglalt munkássága is ezt erősíti meg.

A IV. fejezetben az 1842-ben kiadott *Bankismeret* című könyvét ismerteti, melyben 20 paragrafusban többek között leírja a tárbankot, forगतóbankot, perselybankot, diszkontbankot, cédulabankot, illetve a kölcsönző bankot. Részben tárgyalja az ország adósságait, a kereskedői kölcsönzést, a részvények kérdését, zálogházak működését, pénzszaporítás kérdését, hitelek és bankjegyek szerepét, a bank viszonyát az államhoz. Az egyszerű banktípusoktól halad a komplikáltabb banki műveletek felé. Az olvasó könnyen elsajátíthatja mindazoknak a tudását, ami ma is alapjaiban mozgatja a bankrendszert. A bankok (ami egyébként német szó, padot jelent, amit más nyelvek is átvettek) történelmi fejlődésével is megismerkedhetünk. A nemzetközi banktörténet korában egyedülálló, elemzi a velencei, a génuai bankokat, majd az amszterdami és hamburgi bankot. Tanulásgként folytatja az angliai és skót bankok példamutató történetével, majd az izlandi, francia, svéd, orosz és bajor bankok történetét írja le, végül befejezi az osztrák bankügy elemzésével. Mindezt tanulásgként ajánlja a hazai, de főleg az erdélyi bankrendszer kialakítására és tanulságára.

V. fejezet. A *fiatal kereskedő arany ABC-je*. Brassai 144 oldalas könyve öt szakaszra tagolódik: elindul a kereskedelemtudomány alapismereteiből, s végső elemzésben eljut a kereskedelempolitikáig. Az alcímek: 1. A pénzről és helyetteseiről való tan. 2. Az áruismeret. 3. A kereskedelem különböző nemeiről és módjairól. 4. A kereskedés üzésére megkí-

vánt segédfoglalkozásokról, úm. levelezésről, könyvvitelről, fuvarozásról stb. 5. A kereskedelmi politika s a kereskedelmi jog.

VI. fejezet. A gazdasággal kapcsolatos, a korabeli lapokban és kötetekben megjelent munkáinak lelkiismeretes bemutatását tartalmazza.

VII. Zárszó. Ebben megismerhetjük a tíz nyelvet beszélő és tíz tudományt művelő, hazáját, népét szerető nagy tudóst, aki korának szellemi irányítója volt, Brassai Sámuel gazdag pedagógiai munkásságát, amely magába foglalta az univerzális műveltségű egyéniség hatását az erdélyi gondolkodásra.

A maga nemében tájainkon egyedülálló könyvet jelentetett meg Somai József, aki több-éves munkásságának eredményét teszi le az erdélyi szellemi élet asztalára.

A könyv borítóterve és grafikai szerkesztője Könczey Elemér igényességének beszédes bizonyítéka. Műszaki szerkesztő: Fazakas Botond. Olvasószerkesztő: Szenkovics Enikő. Nyomdai munkálatok: Tipoholding Rt., Kolozsvár. Közösen biztosítják azt, hogy könyvtárunk nemcsak tartalmában, de kivitelezésben is nagyon igényes könyvvel gazdagodjon.

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban
XIII. rész

PÁSZTOR CSABA

A *Hivatalos Közlöny* I. részének 2006/849–2006/905. számaiban megjelent gazdasági, pénzügyi újdonságok a következő témaköröket ölelik fel:

1. adózás, adóbevallás;
2. állóeszközök amortizációja, felértékelése;
3. munkabérszerződések, munkabérre befizetendő összegek;
4. vám, áfa, luxusadó, pénzmosás, nyereségadó;
5. privatizáció, kedvezmények kis- és középvállalatok részére, mezőgazdasági pénzki-egyenlítések, tőzsdepiaci normák;
6. pénzügyi auditálás, könyvvizsgálás;
7. nyugdíjak, ösztöndíjak;
8. könyvviteli normák, hitelszövetkezetek működése;
9. ingatlanok és földterületek visszaigénylése, tűzoltósági kötelezettségek, fiskális kasszagép használata;
10. külföldi utazás, helységnevek, fogyasztóvédelem, a kereskedelmi társaságok bejegyzése.

3.1. A 2006/1719-es sz. pénzügyminiszteri rendelet (2006/877-es sz. H. K.) tartalmazza és jóváhagyja az ajándék- és bölcsődei jegyek nyomtatására kinevezett kereskedelmi társaságok működésére vonatkozó előírásokat.

3.2. A környezet- és vízgazdálkodási miniszter 2006/1.018-as sz. rendelete (2006/878-as sz. H. K.) jóváhagyja az EMAS típusú nyilvántartásba való beiktatását.

3.3. A 2006/1.425-ös sz. kormányhatározat (2006/882-es sz. H. K.) tartalmazza a 2006/319-es sz., munkabiztonsági és -egészségi törvény alkalmazására vonatkozó módszertani normákat.

3.4. A 2006/399-es sz. törvény (2006/901-es sz. H. K.) jóváhagyja a 2005/158-as sz. sürgősségi kormányrendeletet, tartalmazván az egészségügyi alapból a betegszabadságok és a betegségi napokra fizetett összegek (a fizetési alapra számított 0,75%) előírását.

4.1. A 2006/1706-os sz. pénzügyminiszteri rendelet (2006/894-es sz. H. K.) jóváhagyja a többi EU-s tagországokban jegyzett kereskedelmi társaságok számára az ÁFA-kód igénylésére és ellenőrzésére való módszertani normáit.

5.1. A 2006/358-as sz. törvény (2006/793-as sz. H. K.) jóváhagyja a 2006/40-es sz. sürgősségi kormányrendeletet, amely megváltoztatja és kibővíti a 2004/300-as sz. törvényt a természetes személyek és a családi vállalkozások független gazdasági vállalkozásokként való működését illetően.

6.1. A 2006/1757-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (2006/905-ös sz. H. K.) jóváhagyja az adóügyi tanácsosi állás elnyerésére vonatkozó vizsgarendszert.

6.2. A 2006/1826-os sz. pénzügyminiszteri rendelet (2006/905-ös sz. H. K.) a fenti állásokra vizsgaidőszakot ír elő 2007 februárjára és júniusára.

7.1. A magánnyugdíjrendszer felügyelőbizottságának 2006/21., 22., 23., 24., 25., 26. sz. határozatai jóváhagyják a 2006/9., 10., 11., 12., 13., 14. sz. szabályzatokat (2006/880-as sz. H. K.).

8.1. A 2006/396-os sz. törvény (2006/892-es sz. H. K.) 200 eurós pénzügyi segítyt ír elő (lejbe átszámolva) a családalapítók számára, mindkét részről első házasságkötés alkalmával.

10.1. A 2006/1422-es sz. kormányhatározat (2006/867-es sz. H. K.) megváltoztatja és kibővíti a 2004/913-as sz. kormányhatározatot, jóváhagyván a kereskedelmi kamarák által felszámított új szolgáltatási tarifákat.

10.2. A 2006/830-as sz., az Országos Fiskális Igazgatóság rendelete (2006/872-es sz. H. K.) tartalmazza a 2000/26-os sz. kormányrendelet alkalmazására vonatkozó módszertani normákat az egyesületek és alapítványok működését illetően.

10.3. A 2006/1391-es sz. kormányhatározat (2006/876-os sz. H. K.) jóváhagyja a 2002/195-ös sz. sürgősségi kormányrendeletet, tartalmazván az új közúti forgalmi rendszabályzatot.

Rezumatul revistei

Provocări și răspunsuri în domeniul managementului pentru întreprinderile țărilor în curs de aderare

GERGELY RÓBERT - SZENTES BALÁZS

Schimbările intensive din jurul nostru și competiția tot mai acerbă au impus o situație în care managementul informației și a cunoașterii a devenit o problemă de ordin strategic pentru fiecare întreprindere.

Astăzi, simpla abilitate de a transfera informația la locul potrivit nu mai constituie avantaj competitiv, astfel încât întreprinderile trebuie să își îndrepte tot mai mult atenția către cunoștințele pe care le dețin și asupra metodelor în care acestea pot fi folosite în modul cel mai eficient. Într-o economie bazată pe cunoaștere numai întreprinderile care dispun de cunoștințe moderne și personalizate, întreprinderile care au capacitatea de a-și valorifica și de a-și dezvolta acest atribut vor putea fi viabile.

Astfel, putem spune că managementul cunoașterii a devenit de o importanță critică din punct de vedere al capacității de adaptare și de competitivitate al întreprinderilor. Managementul eficient al cunoașterii într-o întreprindere înseamnă: mai întâi, o analiză temeinică a cunoștințelor din cadrul întreprinderii și conștientizarea cunoștințelor pe care le deține. Pe de altă parte, cunoștințele astfel conștientizate, precum și cunoștințele care mai sunt necesare de dobândit trebuie stocate în memoria întreprinderii în așa fel, încât acestea să poată fi recitite oricând.

Managementul informației poate fi influențat într-o mare măsură de aplicarea posibilităților oferite de tehnologia informației. Aplicarea diferitelor tehnologii depinde, însă, de persoanele (șefi și subalterni deopotrivă) care le aplică și ale căror metode de lucru vor fi astfel schimbate radical. Munca directorilor întreprinderilor se va modifica și ea, formarea viitorului va avea un rol mult mai important în munca lor.

Schimbările survenite în munca angajaților vor schimba și structura întreprinderilor. Vor apărea (pot apărea) noi metode de cooperare, care vor avea ca efect constituirea de organizații mai plate.

Probleme menționate anterior și răspunsurile la care se vor ajunge vor avea un efect considerabil asupra succesului organizațiilor (economice) din țările în curs de aderare. Iar dacă acestea vor putea face față acestor provocări, vor dispune de o „armă” puternică în lupta pentru supraviețuire.

Particularitățile extinderii către est a Uniunii Europene

KOVÁCS IMOLA

Scopul studiului constă în analiza noii metodologii a procesului de extindere către est a Uniunii Europene, încercând să delimiteze cele mai importante principii ale extinderii. În comparație cu extinderile anterioare, câteva dintre noile particularități ale acestui proces sunt mai mult sau mai puțin evidente, acestea asigurând unicitatea procesului. Analizând extinderea către est a UE în comparație cu cele anterioare, putem descoperi diferențe substanțiale în logica sa și putem să tragem anumite concluzii despre cauzele și implicațiile acestor principii noi, acestea fiind condiționalitatea, asimetria, complexitatea și diferențierea. În studiu este argumentat faptul că împreună acestea formează o logică consistentă a controlului: pe de o parte ele oferă un model de reformă pentru țările candidate, pe de altă parte furnizează Uniunii Europene un set de mijloace pentru o mai bună supraveghere a procesului de extindere.

Problema reversiunii și a strategiilor contrariene pe bursa de valori din București

NAGY BÁLINT ZSOLT

Una dintre cele mai influente paradigme financiare din secolul trecut aflat în continuare în vizorul cercetării practice și academice este Ipoteza Piețelor Eficiente (IPE) formulată pentru prima dată de Eugene Fama (1965) și modelată prin procesele de mers aleator (random walk) și într-o formă mai slabă, de procesul de martingale. Totuși în deceniile trecute s-au descoperit multe așa numite anomalii bursiere printre care se numără și efectul de reversiune și de moment.

Prezentul articol examinează ipoteza de reversiune a randamentelor pe Bursa De Valori Bucuresti (BVB). În ceea ce privește structura articolului, ea începe cu prezentarea succintă a câtorva rezultate teoretice și empirice din domeniu, continuând cu descrierea datelor și metodologiei folosite. Concluzia principală a studiului este că nu efectul de reversiune ci mai mult efectul de moment este cea care se manifestă pe intervalul de timp analizat, dar pe termen mai lung cel mai probabil asistăm la un proces de tip „mean reverting”.

Schimbările survenite la nivelul instrumentelor de politică comercială – sau ce efecte a avut aderarea Ungariei la Uniunea Europeană asupra politicii comerciale

POÓR JUDIT – FEHÉR HELGA – BÖCSKEI ELVIRA

În contactele de ordin comercial cu statele lumii Uniunea Europeană aplică patru tipuri de sisteme de contact comercial. Până la terminarea pregătirilor pentru aderarea la Uniunea Europeană, și respectiv la uniunea vamală, Ungaria a aparținut la trei dintre aceste tipuri. În anii '80 mărfurile ungurești încă mai sufereau limitări discriminative. După semnarea acordului bilateral economic și comercial dintre Ungaria și CEE, s-a decis desființarea acestor limitări și s-a asigurat Ungariei cel mai bun tratament comercial preferențial care era aplicat de către UE economiilor dezvoltate și celor mai importanți parteneri comerciali. Iar după încheierea Acordului European, s-a trecut la tipul de comerț liber parțial (industrial) prin care UE se relaționa comercial la țările candidate, respectiv țările membre.

În multe domenii aderarea nu a adus nici o noutate, deoarece armonizarea în privința tarifelor vamale și a aplicării regulilor privind originea mărfurilor, de exemplu, s-au efectuat chiar în timpul pregătirilor pentru aderare, la fel și comerțul liber în tranzacțiile de comerț extern cu țările membre privind produsele industriale și sistemul de aprobare al exportului și importului. Numai după aderare, însă, s-a realizat uniunea vamală, care asigură comerț liber între țările membre ale Uniunii, și care face ca acordurile comerciale să devină în sfârșit valabile pentru toate statele membre și în urma căruia traficul de produse nu mai poate fi reglementat în mod autonom, ci numai conform prevederilor acquis-ului comunitar. După înfăptuirea uniunii vamale, sarcina direcțiunii ungare de comerț extern a fost să se oblige la executarea acquis-ului comunitar.

În prezenta lucrare se va face o trecere în revistă a scopurilor și tendințelor politicii comerciale, ale avantajelor și dezavantajelor legate de aceasta și se va face prezentarea celor mai importante instrumente de politică comercială. Se va executa de asemenea o revizie din punct de vedere istoric al evenimentelor care au contribuit la aderarea Ungariei la UE și care totodată au avut influențat și schimbările din comerțul extern al Ungariei. La urmă, vor fi prezentate efectele aderării asupra politicii comerciale și a administrării comerțului extern în statele membre.

Politică comercială strategică, limitări latente în cadrul WTO

NÉMETH ADÉL

Trecând peste teoriile tradiționale privind comerțul liber și peste protecționismul din comerțul exterior, GATT/WTO și-a formulat ca scop realizarea unei piețe unde există comerț liber, precum și desființarea vămilor și a altor limitări comerciale. Totuși, în timp ce reformele vamale au făcut ca numărul și importanța vămilor și a instrumentelor vamale să scadă, alți factori nevăzuți, latenți au apărut în comerțul liber. Unele dintre ele sunt tolerate, sau chiar îngăduite¹, însă majoritatea au un puternic efect negativ asupra competitivității țărilor sau ramuri industriale afectate de ele. Prezenta lucrare are ca scop expunerea acestor factori nevăzuți, și anume noile instrumentele protecționiste care sunt latente, imperceptibile, au o natură strategică, non-vamală, paratarifară și paravalutară de tip „Red Tape Barriers”, și care sunt aplicate în cadrul WTO, limitând accesul liber pe piață. În cele ce urmează, după o scurtă prezentare teoretică, voi încerca să fac cunoscute cele mai stridente astfel de cazuri din trecutul recent și să formulez niște învățături legate de aceste cazuri și unele eventuale concluzii.

¹ Török (2004): din cauza măsurilor de protecție în beneficiul consumatorilor, a siguranței publice, a noilor ramuri industriale și a naturii

Contents

Management Challenges and Answers for Companies from Acceding Countries

RÓBERT GERGELY - BALÁZS SZENTES

In the age of information society transferring the required information to the right place does not mean competitive advantage any more; therefore companies have to pay special attention to the role of knowledge and to the role of their processes. In the knowledge based economy only those organizations can live that have up-to-date, special knowledge and that are able to exploit and develop it. Beside the knowledge acquisition the keeping of knowledge becomes extremely important, and the organization can insure that by retaining the employees. The organizational memory supports to hold those employees' knowledge back that leaves the company. Thus this knowledge can be used later whenever the company needs it. Therefore from the organizational competitiveness point of view developing of the organizational memory becomes important.

With help of the numerous e-business solutions, companies can make their processes more effective, but it alters their needs as well. The tasks of their managers alter: their daily routine focuses more on the future, and the vision of their company, rather than daily routine job. The structure of companies gets flatter, but their need for coordination increases as well.

The New Features of the EU's Eastern Enlargement

IMOLA KOVÁCS

The aim of this article is to analyze the new methodology of the European Union's eastern enlargement process, trying to assess the main principles that guided this enlargement. The uniqueness of this process is provided by certain new, more or less evident features that result from comparing it to previous experiences. By analyzing the EU's eastern enlargement we can discover substantial logical differences as compared to previous enlargements which lead us to certain conclusions about the rationales and implications of these new principles. The four new principles of the eastern enlargement are: condi-

tionality, asymmetry, complexity and differentiation. It is a subject of discussion whether these form a consistent logic of control: on the one hand, they are providing a template of reform for the candidate countries and, on the other hand, they are providing a set of assets for the EU to control the entire process of enlargement.

The Issue of Return Reversals and Momentum on the Bucharest Stock Exchange

BÁLINT ZSOLT NAGY

One of the most influential financial paradigms of the last century is the Efficient Market Hypotheses (EMH) formulated by Eugene Fama (1965) and described by the random walk and martingale models. However, during the last decades many so-called market anomalies have been uncovered one of which is the so-called reversal and momentum effect.

The present article tests the reversion and momentum hypothesis on the Bucharest Stock Exchange. After reviewing some of the theoretical and empirical results from the field we describe the methodology and data used. Our main conclusion is that on this market rather the momentum effect can be documented and exploited through momentum strategies, and in the long run it is possible that the prices follow a mean reverting process.

Changes in the field of commercial policy: Impacts of Hungary's EU accession on commercial policy

JUDIT POÓR – HELGA FEHÉR – ELVIRA BŐCSKEI

Apart from giving an overview of the goals, tendencies, benefits and drawbacks of commercial policy, our paper also aims to give a historical account of the events promoting Hungary's EU accession which also influenced Hungarian foreign trade, and their effects on Hungary's international trade. The liberalization of foreign trade was helped, besides our preparation for the accession, by the GATT/WTO guidelines, and the free trade agreements concluded during that period. One of the results of our EU accession was the customs union, which resulted in a near 20 percent average growth in the volume of foreign

trade on the previous year, both in imports and in exports. The growth was most dynamic in terms of the new EU entrants and the third world countries.

Strategic trade policy, nontariff barriers in the WTO

ADÉL NÉMETH

Beyond the traditional free trade and the protectionist trade policies, the GATT/ WTO has the aim to phase out the tariffs and the trade restrictions. However as they ever began to fall their function, so have gradually the invisible, hidden factors appeared in the way of free trade. Some of them are allowed or admitted, but the most have hard effect on the countries' or the industries' competitiveness. In my work I would like to present the latter cases in the WTO, which - limiting the market entry – are strategic, paratariff, red tape barriers. Henceforward, after a short theoretical summary I will introduce the most important events, then I try to draw the inference.

Cuprins

GERGELY RÓBERT – SZENTES BALÁZS

Provocări și răspunsuri în domeniul managementului pentru întreprinderile
țărilor în curs de aderare 3

IMOLA KOVÁCS

Particularitățile extinderii către est a Uniunii Europene 14

BÁLINT ZSOLT NAGY

Problema reversiunii și a strategiilor contrariene pe bursa de valori
din București 21

JUDIT POÓR – HELGA FEHÉR – ELVIRA BÖCSKEI

Schimbările survenite la nivelul instrumentelor de politică comercială – sau ce efecte
a avut aderarea Ungariei la Uniunea Europeană asupra politicii comerciale 33

ADÉL NÉMETH

Politică comercială strategică, limitări latente în cadrul WTO 46

FERENC CSOMAFÁY

Recenzie 55

CSABA PÁSZTOR

Noutăți în legislația economică și financiară 58

Rezumatul revistei în limba română și engleză 60

Contents

RÓBERT GERGELY – BALÁZS SZENTES

Management Challenges and Answers for Companies from
Acceding Countries 3

IMOLA KOVÁCS

The New Features of The EU's Eastern Enlargement 14

BÁLINT ZSOLT NAGY

The Issue of Return Reversals and Momentum on The Bucharest
Stock Exchange 21

JUDIT POÓR – HELGA FEHÉR – ELVIRA BÖCSKEI

Changes in The Field of Commercial Policy: Impacts of Hungary's EU Accession
on Commercial Policy 33

ADÉL NÉMETH

Strategic Trade Policy Nontariff Barriers in The WTO 46

FERENC CSOMAFÁY

Review 55

CSABA PÁSZTOR

Novelties of The Field of Economical and Financial Law 58

Contents of The Paper in Romanian and English 60
