

TARTALOM

Schweitzer Iván: A hazai beruházások alakulásának főbb tendenciái az elmúlt évtizedekben és néhány tanulság – I. rész Beruházás és növekedés 1950–2000 között	4
Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés	33
Simon György: Növekedési tényezők és világgazdaság	54

EURÓPAI UNIÓ

Kovács Zoltán Ákos: Komparatív előnyök és az áruszerkezet változása Magyarország Európai Unióval folytatott kereskedelmében	74
Orbánné Nagy Mária: A magyarországi élelmiszerárak az Európai Unió árainak tükrében	93

ÚJ KÖNYVEK

A fejlődés közgazdaságtana, avagy a közgazdaságtan fejlődése? (Csaba László)	105
Losonczi Miklós: Az Európai Unió Rómától Budapestig. (Kőrösi István)	109
Brief Summary of the Articles	113

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vígh József Ferenc: A titkos kartellt feltáró résztvevő számára biztosított bírságkezdvezmény az EK jogában	93
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Júniusi-augusztusi számunk

vezető cikkei a hazai és a világgazdasági növekedés problematikájának körébe tartoznak. Az első írás – egy kétrészes cikk első fele – a magyar gazdasági növekedés folyamatát tekinti át fő vonalakban a huszadik század második felében, vagyis az elmúlt ötven évben. A vizsgálat szűkebb tárgya a beruházások alakulása, ami a növekedés motorja. Az írásból egyebek között kiderül, hogy a külső konjunkturális hatások közepette milyen dilemmái és eltérő szakaszai voltak a gazdaságpolitikának a pártállami tervgazdaság körülményei között és a rendszerváltás után, valamint hogy hogyan próbálták a reformerők korrigálni a dogmatikus, voluntarista kiindulásból adódó torzulásokat, és közelíteni a rendszert a hatékonyabb piacgazdaság felé. A rendszerváltás után a beruházások, és általában a gazdasági növekedés meghatározó elemévé vált a külföldi működő tőke beáramlása, amelynek hatására a magyar gazdaság a kilencvenes évek második felében rendkívüli sikereket mutathatott fel. – Az előbbihez kapcsolódóan a külföldi működő tőke bevonásáról szól e számunk második cikke, amely összehasonlítja Magyarországot e téren elért eredményeit a hozzánk hasonlóan az EU-ba igyekvő közép- és kelet-európai országokéval. Hazánk a 90-es évek eleji válságot követően a működő tőke-beáramlás éllovasává vált, amit a többiekénél jobban kiépült piacgazdasági intézményrendszer és az erőteljes privatizáció tett lehetővé. Ehhez képest az utóbbi években relatív pozíciójuk változott: a cikk szerzői részletesen vizsgálják azt a kérdést, lemaradt-e országunk a működő tőke-vonzás regionális versenyében. – Másfél-két évtizedes következő növekedésméleti kutatómunka fontos állomása a következő cikk. Szerzője a növekedési tényezők és a technikai haladás összefüggéseinek modellezése alapján magyarázhatónak mondja nemcsak a növekedési ütemek alakulását, hanem a gazdasági növekedés gazdaságpolitikai befolyásolhatóságát is. – A hazánk és az EU-országok közötti kereskedelem RCA-módszerrel számított komparatív előnyeit vizsgálja az Európai Unió rovatunkban megjelenő első cikk. A 90-es évek második feléről szóló vizsgálat megállapítja, hogy a legjelentősebb kedvező irányú változások a gépjármű- és műszeripari termékcsoportban következtek be: több száz százalékos exportfejlődés eredményeként a komparatív előny több termékcsoportban az EU oldaláról a magyar térfélre került át. – Magyar–EU összevetést végez a következő írás szerzője is: a magyarországi élelmiszerárakat hasonlítja össze az EU-országokéval. A vizsgálatba bevont 15 élelmiszer magyar átlagára 2000 októberében mintegy 50 százaléka volt az EU-átlagárnak. Az EU-országok között – ugyanúgy, ahogy a bérek, vagy az adók terén – az árakban is meglehetősen nagy eltérések maradtak fenn, például a hazai árszint a portugál és spanyol élelmiszerárak kétharmadát éri el. Fontos tanulság tehát, hogy az EU-belépés nem jelent gyors igazodási kényszert. – Szemle rovatunk a beruházások és a gazdasági növekedés szempontjából meghatározó jelentőségű megtakarítások egyik fontos befektetési formájának, a befektetési alapoknak a térnyerését, belső tendenciáit vizsgálja a világgazdaság két meghatározó régiójában, az Egyesült Államokban és Európában. A szerző rámutat a szoros összefüggésre az általános konjunktúrával és a tőzsde alakulásával. – Könyvrovatunk a gazdasági növekedés és fejlődés alapvető kérdéseivel foglalkozó legjelentősebb, iskolateremtő professzorok – köztük Nobel-díjasok – és egy sor más szaktekintély tanulmányaiból készült kötetet mutatja be, amely az Oxford University Pressnél jelent meg 2001-ben.

A szerkesztő

A hazai beruházások alakulásának főbb tendenciái az elmúlt évtizedekben és néhány tanulság – I. rész

Beruházás és növekedés 1950–2000 között

SCHWEITZER IVÁN

*A cikk a hazai beruházások alakulásával foglalkozik, vizsgálja a főbb folyamatokat, jellemzőket. Időhorizontja változó: a konjunktúraelemzés mintegy 50 évre tekint vissza, de a folyamatok, jellemzők részletesebb vizsgálata az utóbbi 10 évre koncentrált. A konjunktúrávizsgálat, amely az 50-es évektől tekinti át a beruházások fő folyamatait, rámutat arra, hogy a rendszerváltás előtt az állami tulajdon domináló rendszerében a párt- és kormányzati vezetés beruházáspolitikáját a mértéktelen növekedési törekvésekből fakadó, voluntarista döntések uralták. A beruházások szerkezete nem kapcsolódott az ország adottságaihoz. A beruházási „éhséget” az időről időre felhalmozódó egyensúlyi feszültségekből következő visszafogások korlátozták. A 60-as és különösen a 70-es évek beruházásai az ország óriási eladósodásával jártak, ami még a rendszerváltást követő években is súlyos terhet jelentett. A rendszerváltás után rövidesen megindult a külföldi tőke beáramlása, ez a 90-es évtizedben (és azóta is) a beruházások domináló folyamata, és meghatározó szerepe van abban, hogy az ország kikerült az adósságcsapdából. A cikk első része ezután a beruházások alakulásának néhány kiemelt kérdésével foglalkozik. A beruházási ciklusokról megállapítja, hogy valódi ciklusokat sem az adatsorok, sem a tapasztalati tények nem mutatnak. 1990 előtt a párt- és állami vezetés döntéseihez igazodó ún. „adminisztratív” ciklusok jellemezték a beruházások időbeli mozgását. A beruházási ráta hosszabb távon és jelenleg is közepes szintűnek mondható. A hazai beruházások alakulásának a világgazdasági folyamatokkal való korrelációja a rendszerváltás óta megerősödött, a külföldi működő tőke beáramlása meghatározó folyamattá vált a beruházások alakulásában.**

Bevezető megjegyzések

1. E cikkben a magyarországi beruházások alakulását mutatjuk be. Több időtávot alkalmazunk, fő mondanivaló azonban a rendszerváltástól napjainkig terjedő időhöz kötődik, vagyis gyakorlatilag a múlt század 90-es éveire. Az általános konjunktúraelemzésben, amely a cikk első részének tárgya, nagyvonalú áttekintést adunk, egészen az

* A cikk a KOPINT-DATORG Rt.-nél folytatott kutatás keretében készült tanulmányon alapul. A tanulmány elkészítését a Gazdasági Minisztérium támogatta.

Schweitzer Iván, a KOPINT-DATORG Rt. kutatója.

50-es évek elejéig visszanyúlva. Mi indokol ma ilyen visszapillantást? A cél csak részben az, hogy a gazdaságtörténeti feltárást, tisztázást segítsük. Sokkal fontosabbnak tartjuk, hogy ma még ez az időszak szenvedélyes viták tárgya, és rengeteg a félreértés, félremagyarázás. A tények ismeretének hiánya igen gyakran egyáltalán nem zavarja a vitázó feleket. A rendszerváltás előtti időszakot a nézetek politikai indítékú polarizálódása miatt általában vagy egységesen feketén, vagy egységesen fehéren szokás értelmezni. Legtöbbször abban nyilvánul ez meg, hogy nem tekintik a rendszerváltás előtti mintegy negyven évet változó politikai és gazdasági időszakok folyamatának, pedig e nélkül semmit nem lehet megérteni erről a periódusról. Másfelől igen fontos indítéka a visszatekintésnek az, hogy a pártállami rendszer működése számos tanulsággal jár egy piacgazdaság – különösen egy fiatal, tapasztalatok által még nem csiszolt piacgazdaság – számára is. A kormányok ugyanis ilyen körülmények között is hajlamosak lehetnek a voluntarizmusra, a piaci törvények negligálására, a piaci működés korlátozására, az állami beavatkozás túlzásaira vagy éppen arra, hogy megfélemlítsenek a versenyzésszerű szervezetek (vállalatok, bankok stb.) állami tulajdonlásának negatív hatásairól. (Természetesen néha az ellenkezőjére, a piac túlzott szabadon engedésére is, de az elmúlt évtizedek története nem erről szól). Az első rész ezért idézi fel röviden a rendszerváltás előtti évtizedeknek a téma szempontjából legfontosabbnak ítélt gazdasági folyamatait, jellemzőit.

2. A hangsúly azonban a rendszerváltás utáni folyamatokon van. A legfontosabb alapkérdést nem könnyű megfogalmazni. Induljunk egy idézetből, *Samuelson – Nordhaus* Közgazdaságtanának a gyengén fejlettség ördögi köréről szóló szavaiból, amelyek megítélésünk szerint segíthetnek a hazai beruházások rendszerváltás előtti alapdilemmájának megértésében: „Az alacsony jövedelmek alacsony szintű megtakarítást eredményeznek; az alacsony szintű megtakarítás visszafogja a tőke növekedését; az elégtelen mennyiségű tőke megakadályozza a termelékenység gyors növekedését; az alacsony szintű termelékenység alacsony jövedelmeket eredményez. A szegénység más elemei is önerősítő jellegűek. ... Mivel a nemzeti méretű szegénységben gyakran a kölcsönhatásoknak és az önerősítő jellegnek is szerepe van, egyesek nyomatékosan rámutatnak, hogy a fejlődéshez „nagy lökésre” van szükség, amelynek révén ki lehet törni az ördögi körből. Ha az ország szerencsés, akkor a beruházások növekedését, a szakképzettség fejlesztését és a népességnövekedés megfékezését célzó egyidejű intézkedések a gyors ütemű gazdasági növekedés »angyali körét« hozhatják létre.” (*Samuelson – Nordhaus*, 1988. 1162. o.)

Magyarországon a szegénység ördögi körét – ami persze jellemzőiben lényegesen eltért a harmadik világ szegénységétől – sajátosan motiválta a „létező szocializmus”: az állami beruházások alacsony hatékonyságú rendszere miatt a „nagy lökések”, a kitorési kísérletek és lehetőségek reménytelenül megbuktak. A rendszerváltás után azonban ez a „nagy lökés”, a „take-off” olyan módon jelent meg a magyar gazdaságban, amely világméretekben egyáltalán nem szokatlan, sőt, azt lehet mondani, hogy a fejlődő világból való kiemelkedésben a 20. század második felében a leggyakoribb módszer. Ez pedig a 90-es években éppen a beruházások terén jelent meg a külföldi működő tőke nagy tömegű beáramlása formájában. Látványos sikert hozott ez Magyarországnak, elsősorban európai mércével kiemelkedően gyors növekedési ütemet.

A külföldi működő tőke hatása azonban a gazdaság növekedésében sajátos. Utalunk vissza az előbbi idézetre. Az ördögi kör elemei a következők voltak: alacsony jövedelem, alacsony megtakarítás, elégtelen mennyiségű tőke, alacsony termelékenység, alacsony jövedelem. A külföldi működő tőke beáramlása ebben a helyzetben valódi „take-off” eszköz. De egy alapvető új dilemma keletkezik. A kérdés úgy vetődik fel, vajon a külföldi működő tőke által létrehozott beruházások kirántják-e az *egész* gazda-

ságot az elmaradottság ördögi köréből? Vagy az történik, hogy két egymás mellett működő gazdaság alakul ki, amelyek közül az egyik bennragad a lemaradás csapdájában, miközben a másik bámulatos növekedési mutatóival az egész gazdaság átlagos növekedését látványossá teszi?

Ez az a fő kérdés, amire feleletet kerestünk, ezért vizsgáltuk meg a beruházások alakulásának mutatóit, összetételét, a regionális térképet, a megtakarítások helyzetét stb. Anélkül, hogy a választ itt megadnánk – végleges megoldásra, a kérdés lezárására természetesen nem is jutottunk –, annyit előrebozsáthatunk: ahogy az lenni szokott és várható volt, a lehetséges két szélsőséges válasz között van az igazság.

3. Az írás a nemzetgazdaság teljes körével foglalkozik. A nemzetgazdaság ágazati szerkezetében a feldolgozóipar első közelítésben egyetlen sorként szerepel, munkánk során azonban arra törekedtünk, hogy részletesebben vizsgáljuk legalább a feldolgozóipar vezető ágazatainak beruházási helyzetét. Ezt nemcsak a gazdaságban betöltött részesedésük indokolja, hanem dinamizáló szerepük is. A külföldi működő tőke is elsősorban a feldolgozóipart célozta meg, lendítő szerepét is főképp itt tölti be.

Az ágazati struktúra mélységét tekintve ugyanúgy, mint a regionalitás terén vagy bármely más rész kérdésben, a témák szinte a végtelenségig részletezhetőek lennének. Természetesen mindegyik témában határt kellett szabni a részletek feltárásának. Valójában meglehetősen átfogó szinten kellett maradni, részben a tanulmány átfogó tematikája miatt, részben idő- és kapacitáskorlátok következtében, néha pedig a (publikált) statisztikák hiánya miatt is. Mindemellett nem alkalmaztunk merev határokat, a probléma által megkívánt mélységig igyekeztünk vizsgálódásunkat kiterjeszteni.

4. A cikk állításai háromféle típusú *forráson* alapulnak. Az első a nyilvános statisztika, vagyis az elsődleges adatközlők által vagy a szakirodalomban már publikált adatok. A második a szakirodalom által adott tényközlések, elemzések értékelő feldolgozása. A harmadik a szerzőnek a magyar gazdaság figyelésével eltöltött néhány évtizedben összegyűlt ismeretei, információi. Mindhárom forrásról elmondható, hogy meglehetősen korlátozott megbízhatóságú (de feltehető, hogy nem bizonytalanabb, mint bármely más közgazdasági elemzés bármely más módszere). A három forrás arányáról – bár ezt talán a t. Olvasó jobban meg tudja majd ítélni – annyi bizonyos, hogy a meghatározó a statisztikai adattömeg. Ez tudatos: minden fogyatékosága ellenére mégis ezt tartjuk a legmegbízhatóbbnak.

Aki statisztikai elemzéssel foglalkozik, statisztikai adatokkal huzamosan dolgozik, megérti, miért vannak fenntartásaink ezzel a forrással szemben is, hiszen ugyanarról a témáról több adatközlő szervezet is kiad statisztikákat, és ezek a gyakorlatban szinte soha nem egyeznek. Ebben a tanulmányban túlnyomórészt a Központi Statisztikai Hivatal adataival dolgozunk, és megjegyzéseink nem feltétlenül jelentik e nagy múltú, kitűnő intézmény munkájának a kritikáját. Emellett felhasználjuk az APEH, a Magyar Nemzeti Bank adatsorait, vámstatisztikákat és ad hoc felmérések eredményeit is. Némelykor alapvető adatokban is nagy eltérések mutatkoznak, aminek számos oka van. Egyik – valószínűleg a legfontosabb – ok: ha árnyalatokkal is, de szinte bizonyosan a különböző adatgyűjtőknél eltérőek a definíciók. Ez döntő mértékben egyszerűen abból fakad, hogy a különböző elkerülhetetlen elhatárolásokat a különböző szervezetek különbözőképpen húzzák meg. Hasonló jellegű és igen gyakori ok, hogy a statisztikát készítők a felmérésben szereplő alanyok körének, csoportosításának meghatározásánál is szükséges elhatárolások vitatható szakaszain – amelyekből mindig rengeteg van – eltérően döntenek. Eltérések keletkezhetnek a feldolgozás módjából is. Más-más eredmény adódik az adatok meghatározó tényezőit jelentő bizonyos paraméterekben (például és legtöbbször az árakban) mutakozó különbségekből is. Végül: a fenti okok bármelyikének következmé-

nyeképpen sajnos igen gyakori (különösen a KSH gyakorlatában, ami persze a tömeges adatközlésből következik) az adatok visszamenőleges módosítása.

Minden eltérésnek van magyarázata, és minden okot fel lehet – és fel kellene – tární. A kutatónak ez kötelessége – lenne. De minden kutató tudja, hogy ebben az ügyben valamilyen ponton kompromisszumot kell kötnie, különben a megjelölt téma kutatása helyett az adatok eltéréseinek kutatására menne el gyakorlatilag korlátlan mennyiségű idő. A kutató azt teheti, hogy a lehető legpontosabban megmondja kitől, milyen elnevezésű adatot használ, és ha fontos eltéréseket, sajátosságokat észlel az adatok körének, a felmérési módszereknek a leírásában, akkor erre felhívja a figyelmet. Ezt igyekszünk megtenni mi is ebben a tanulmányban, de így is jelentkehetnek számottevően eltérő adatok, esetleg az elemzést, értékelést érintő ellentmondások is, amelyek elkerülték figyelmünket. Különösen nagy gondot tárhat fel egy kritikus felülvizsgálat a hosszú távú idősorokban. Ilyen felülvizsgálatra nem volt kapacitásunk, lényegében elfogadtuk a KSH egy korábbi adatközlését, és azt egyszerű módszerekkel kiegészítettük.

A döntőnek azt tekintjük, hogy a vizsgálatban kirajzolódnak markáns jelenségek, összefüggések, tendenciák vagy éppen hosszú távú trendek; ezeket a különböző adat sorok az egy-egy számban mutatkozó eltérések ellenére egyértelműen tükrözik, azokkal ellentétes jelzésekre alig bukkanhatunk. Legalább ilyen fontos, hogy a kirajzolódó kép nemcsak a különböző számokkal, hanem egyéb tényközlésekkel, leírásokkal, tapasztalatokkal is összhangban van.

5. Vizsgálódásunkban – a leggyakoribb kérdésfeltevéstől eltérően – arra vagyunk kíváncsiak, mennyire képesek a nemzetgazdaság egyes szereplői beruházásokat folytatni a különböző vizsgált időszakokban. Ez azt jelenti, hogy a ténylegesen elvégzett beruházások állnak a vizsgálat középpontjában. Tapasztalataink szerint a kutatások túlnyomó többsége ezzel szemben arra keres választ, mennyivel járulnak hozzá az elvégzett beruházások a gazdaság állóeszköz-állományának növekedéséhez. Miközben az állóeszköz-állomány a beruházásokkal egyfelől bővül, másfelől fogy is. Az érdeklődés többnyire az új beruházások és az elhasználandó különbözetére irányul.

Az első fogalom a *bruttó beruházás*, a második a *nettó beruházás*, a kettő eltérése az *amortizáció*. A bruttó beruházás egyik mutatója a *beruházások teljesítményértéke*, amely lényegében a beruházásokra fordított költségek összessége – ezt használja a KSH évközi és ágazati adatsoraiban. A vállalati mérlegek ezt felbontva tartalmazzák, megkülönböztetik az *üzembe helyezett* (befejezett) és a *befejezetlen* beruházásokat.

A KSH által folyamatosan figyelt bruttó beruházástól eltér a GDP-felhasználás egyik meghatározó tételeként megjelenő *bruttó állóeszköz-felhalmozás* adatsor. A KSH információink szerint a bruttó beruházás mutatóját egyre inkább közelíteni tervezi a bruttó állóeszköz-felhalmozáshoz, ez azonban az adatszolgáltatóktól kért közlések kibővítésével jár együtt. A közelítés terén már 1992-ben nagy lépés történt, azóta ugyanis, a korábitól eltérően, már az 50 ezer forint alatti értékű és 3 év helyett 1 éven túl használatos eszközöket is tartalmazza a beruházási mutató. További különbség az, hogy a bruttó beruházás csak az új eszközök aktiválását tartalmazza, a bruttó állóeszköz-felhalmozás pedig a használt eszközök beszerzését is.

Az *amortizáció* (*értécsökkenés*) az állóeszközök elhasználódása (fizikai leromlása és „erkölcsi” kopása, elavulása). Mint jeleztük, a gazdaság szereplőinek beruházási képessége tanulmányunk alapvető kérdése. Ebből a szempontból nem a valós elhasználódásnak van jelentősége. Ezzel szemben rendkívül fontos az *amortizációs* (*értécsökkenési*) *leírás*, amely az állóeszközök elhasználódása pótlásának, az ezt teljesítő beruházásoknak, így a gazdasági szereplők beruházási képességének is forrása. Anélkül, hogy tartalmi kérdésekre előre belemennénk, annyit mondhatunk, hogy ha a valós (valorizált) értécsökkenési leírás mértéke elmarad az állóeszközök valóságos értécsökkenésétől,

pótlási hiány keletkezik, amely akár vagyonszerzés okozója is lehet. A hazai folyamatok ennek markáns jeleit mutatják (vö.: *Kopátsy – Matolcsy – Sebestyén, 1997*).

Konjunktúraelemzés nemzetközi kitekintéssel

A Függelék táblázata a bruttó nemzeti termék felhasználását követi nyomon 1950-től 1980-ig, különös tekintettel a bruttó beruházás alakulására. Ezt 2000-ig kiegészítjük a gazdasági növekedés alapadataival. A vizsgálódásunk alá vont fél évszázados periódust szakaszokra bontva vizsgáljuk, mégpedig alapjában véve úgy, hogy egy-egy évtizedet egy-egy szakasznak tekintünk. (Kivételt az ötvenes évekkel teszünk, bármennyire is meglepő ugyanis, határozott véleményünk, hogy a gazdaságpolitikában és a beruházások terén a vizsgált időszakban az egyik legélesebb fordulatot a sztálini dogmákkal való szakítás jelentette.) Első látásra az évtizedes felosztás bizonyára igen meglevnek tűnik, mégis kitarítottunk emellett. Bármennyire is igaz ugyanis, hogy a szakaszok egymásba folynak, egy-egy évtized „átnyúlik” a másikba, mint azt látni fogjuk, igenis vannak határozottan eltérő és jól körülírható jellemzői a gazdasági folyamatokban a hatvanas éveknek, a hetvenes éveknek, a nyolcvanas éveknek és a legérzékenyebben is vizsgált, hozzánk legközelebb álló, az össze többtől eltérő kilencvenes éveknek.

Ha végigkövetjük e hosszú periódus egymást követő szakaszait (ezt tesszük a következőkben), láthatjuk, hogy az állami tulajdonon alapuló erősen centralizált tervgazdaságban a fordulatokat a gazdaságpolitika, sokszor pedig egészen közvetlenül a politika akár éppen személyekhez kötődő változásai váltják ki. Különösen nagy kilengéseket okozott a politika és a beruházások alakulásának kötődése az 50-es években. Ezt jelzik a statisztikai számok, amelyeket nemcsak a bevezetőben jelzett okokból kell fenntartásokkal kezelni, hanem az adott időszak sajátos jellemzői és az eltelt hosszú idő miatt is. A számokat csak tendenciák és kilengések jelzőiként lehet elfogadhatónak tekinteni, nem a mértékek bemutatására. (Lásd az *1. és 2. táblázatot*.)

1. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának alakulása 1950–1960 között (Volumen 1988-as árakon, 1950=100)

	Bruttó beruházás	Készlet változása*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export	GDP
1950	100	100	100	100	100	100
1951	127,2	587,6	100,6	123,7	157,1	135,7
1952	145,4	-71,9	95,6	226,9	223,8	104,4
1953	145,2	305,9	96,8	276,7	185,7	132,7
1954	111,8	123,2	119,4	172,4	247,6	122,4
1955	107,3	322,7	125,0	150,9	95,2	136,7
1956	110,8	-844,9	132,9	130,5	147,6	70,3
1957	102,3	1227,6	147,0	136,9	633,3	200,8
1958	129,5	367,6	147,9	139,8	142,9	157,5
1959	156,8	324,3	157,1	150,9	295,2	165,6
1960	195,0	459,5	166,5	150,9	557,1	184,5

*Megjegyzés: A készletváltozás megnevezés pontatlan. A GDP többi elemétől eltérően ez nem adatok összesítéséből épül, hanem „maradékul” működik. Ebből következően legalábbis „készletváltozás és egyéb” névvel kellene illetni ezt az adatsort. Jelentős tényezője egyébként a statisztikai hiba. Az értékelésnél ennek megfelelően kell kezelni az itt mutatkozó „tendenciákat” és ingadozásokat.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyácz* [1999], 114. o. és saját számítás.

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának megoszlása 1950–1960 között
(1988-as áron számított GDP=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- változás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export
1950	15,67	6,02	69,92	9,07	- 0,68
1951	14,69	26,04	51,80	8,27	- 0,79
1952	21,84	- 4,14	64,04	19,73	- 1,46
1953	17,15	13,87	51,02	18,92	- 0,96
1954	14,32	6,06	68,22	12,78	- 1,38
1955	12,30	14,21	63,95	10,02	- 0,48
1956	24,70	- 72,29	132,19	16,84	- 1,43
1957	7,99	36,78	51,20	6,19	- 2,15
1958	12,88	14,04	65,65	8,05	- 0,62
1959	14,85	11,78	66,32	8,27	- 1,22
1960	16,57	14,98	63,09	7,42	- 2,06

*A készletváltozás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázat alatt.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyácz* [1999], 114. o. és saját számítás.

Első szakasz (1950–1953)

Az első rövid periódusban Magyarországon a többi megszállt országhoz hasonlóan tisztán érvényesült a Szovjetunióban működő „sztálini” gazdaságpolitika, amelynek lényege az volt, hogy mindenáron, akár a lakosság fogyasztása rovására is növelték a beruházásokat. Az ideológiai háttér (a kommunizmus világméretű győzelmét hozó háborúra történő felkészülést) mint indítékot, és a gazdaságszerkezet abszurd eltorzítását (például: Magyarország legyen a „vas és acél országa”) mint következményt itt csak megemlíthetjük. Az első lépés a készletfelhalmozás volt. Az adat tartalmával és minőségével kapcsolatos minden fenntartásunk ellenére figyelemre méltónak kell tartanunk, hogy 1950-ről 1951-re a GDP készletnövekedésnek nevezett eleme (1988-as változatlan áron, ami láncindexek összekapcsolásán alapul, ezért ez is csak hozzávetőleges szám) csaknem hatszorosára nőtt (588 százalékkal). Ezt követően 1951-ről 1952-re a lakosság fogyasztása egyetlen év alatt 5 százalékkal csökkent, ugyanekkor a közösségi fogyasztás (ebben van a fegyverkezés is) 83 százalékkal (!) nőtt, a bruttó beruházás növekedése pedig 14 százalékkal volt. Ezt nevezhetjük a hazai sztálinizmus vegytiszta képletének.

Második szakasz (1954–1960)

1954-től új folyamatok indultak. E második periódusban, amelynek végét 1960-ban jelöltük meg, a beruházások elsődlegességének erőltetését elvetve a lakosság fogyasztása (egy 1958-as megtorpanás ellenére) igen nagy mértékben, csaknem 40 százalékkal növekedett, ami 5,7 százalékos évi ütemet jelent. Ezt a változást az időszak elején, Nagy Imre első miniszterelnöksége idején (1954) egy embercentrikus politika érvényre jutása, 1958 után pedig a forradalom leverését követő, a lakossági ellenállást megszüntetni igyekvő kádári konszolidáció váltotta ki. A közösségi fogyasztás a periódus elején 1953-tól 1955-re 45 százalékkal esett, ettől kezdve a periódus végéig ezen a szinten ingadozott.

A beruházások szempontjából az 1954–1960-as időszakot ketté kell osztani. 1957-ig – az 1954. évi jelentős (23 százalékos) mérséklődés után – a korábbinál lényegesen

alacsonyabb szinten ingadozott a beruházási volumen, 1958-tól azonban számottevően (1959-ben 20, 1960-ban 24 százalékkal) bővült. 1960-ban azonban a lakossági fogyasztás és a bruttó beruházások tetemes növekedése már nagymértékben az importnövekedés terhére valósult meg. Kialakult a későbbi időkre a rendszerváltásig jellemző gazdasági alapkonfliktus, amely a Kádár-korszak gazdaságpolitikáját és a növekedés ciklikusságát meghatározta: egyfelől a növekedési vágy és az életszínvonal szakadatlan növelésének doktrínája, másfelől az alacsony hatékonyságból eredő korlátozott teljesítmény ütközése, amikor is a növekedés előbb-utóbb már csak külföldi források bevonásával volt elérhető. Ez végül is minden esetben restrikcióba torkollott. Ilyen válsághelyzetek kialakulása vezetett azonban azokhoz a korlátozott reformokhoz is, amelyek lépésenként kissé közelebb vitték a hazai gazdaságpolitikát és intézményrendszert a piacgazdaságban szokásoshoz. Ez azonban már a későbbi idők tanulságainak megelőzése.

3. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának alakulása 1960–1970 között
(Volumen 1988-as árakon, 1960=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- változás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export	GDP
1961	96,70	144,94	100,34	111,16	78,63	107,67
1962	107,13	144,71	104,39	140,86	94,02	113,80
1963	121,28	168,12	109,41	144,66	119,66	122,58
1964	129,15	198,00	117,99	153,21	158,12	133,61
1965	130,53	127,18	119,53	146,08	124,79	124,36
1966	144,04	125,88	124,47	144,66	94,87	130,03
1967	171,91	184,47	132,15	149,41	164,10	147,20
1968	174,57	165,29	138,04	162,95	150,43	149,77
1969	188,40	88,35	144,92	172,92	86,32	146,93
1970	221,60	98,47	156,17	204,28	246,15	160,08

*A készletváltozás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázatnál.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, Bélyácz [1999], 114. o. és saját számítás.

4. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának megoszlása 1960–1970
(1988-as áron számított GDP=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- változás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export
1960	16,57	14,98	63,09	7,42	- 2,06
1961	14,88	20,17	58,80	7,66	- 1,51
1962	15,60	19,05	57,88	9,18	- 1,70
1963	16,39	20,55	56,32	8,76	- 2,01
1964	16,01	22,20	55,72	8,51	- 2,44
1965	17,39	15,32	60,64	8,72	- 2,07
1966	18,35	14,50	60,40	8,25	- 1,50
1967	19,35	18,77	56,65	7,53	- 2,30
1968	19,31	16,53	58,15	8,07	- 2,07
1969	21,24	9,01	62,23	8,73	- 1,21
1970	22,93	9,22	61,55	9,47	- 3,17

*A készletváltozás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázatnál.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, Bélyácz [1999], 114. o. és saját számítás.

A kereskedelmi hiány megugrásának következményeit 1961-ben megkísérelték elhárítani: a beruházásokat visszafogták, a lakossági fogyasztás stagnált, miközben a lepadt készleteket feltöltötték. A hatvanas éveket, vizsgálatunk harmadik periódusát egészében azonban – az élénk világgazdasági konjunktúráról sem függetlenül – gyors gazdasági növekedés, erős beruházási tevékenység jellemezte: 1960-as bázison 1970-re a GDP 60, a beruházás 122 százalékkal nőtt, miközben a lakosság fogyasztása 56 százalékkal bővült. (Lásd a 3. és 4. táblázatot.)

Az évtized közepéig a gyors növekedést a külkereskedelmi egyenleg erős romlása kísérte. A beruházások volumene eleinte meredeken emelkedett. A magyarországi fejlesztések nagymértékben igazodtak a KGST-célokhoz: a szakosítási tervek erősen determinálták a kereteket. Ennek megfelelően a beruházások tetemes hányada a következő gazdasági ágakba irányult: gépipar (dízelprogram, autóbusz és teherautó-gyártás, hajógyártás, híradástechnikai, műszer- és szerszámgépipar), vegyipar (etilénprogram, gyógyszeripar), alumíniumipar (az ún. timföld-alumínium egyezmény alapján).

A beruházások szerkezete – bár az 50-es évekkel szemben már nem a nehézipar elsődlegességének dogmájához kötődött – nem illeszkedett a magyar tradíciókhoz, szellemi kapacitásokhoz, inkább a Szovjetunió igényeihez és a szovjet (KGST-beli) komplett gyárberendezési kínálathoz igazodott, így végső soron a torz gazdaságszerkezeten alig javított. A gépkínálathoz igazodó fejlesztésre két példát érdemes említeni. Az egyik a szovjet gyárberendezésekre épülő műtrágyagyártás, amely rendkívül energiaigényesen igen gyenge minőségű műtrágya előállítására volt alkalmas, a másik a hasonló paraméterekkel rendelkező, az NDK-ból származó gyárberendezésekre épülő cementipar. A kiépült kapacitások igen költségesek voltak, a korabeli világszínvonaltól jelentősen elmaradtak, és igen magas költségszintű, alacsony hatékonyságú termelést tettek csak lehetővé. Jellemző, hogy a rendszerváltás után mindkét iparág gyakorlatilag megszűnt, hiszen kapacitásai versenyképtelenek voltak.

Az alacsony hatékonyság, rossz szerkezet korlátozott jövedelmezőséggel párosult, ami nemzetgazdasági szinten akadályozta a kádári vezetés egyik alapvető – és bizonyos értelemben igen méltánylandó – célkitűzésének érvényesíthetőségét. A Kádár-korszak jellemzője volt az általánosan ismert (sztálini eredetű) pártszlogennek, az életszínvonal szakadatlan növelésének mint követelménynek a komolyan vétele, amit társadalmi nézőpontból természetesen elismeréssel kell illetni, és hozzájárult ahhoz, hogy az ország a „legvidámabb barakk” megítélést vívta ki a „szocialista táborban”. A doktrína voluntarista érvényesítése a beruházások túlhajtása mellett a 60-as évek elejétől fokozatosan rontotta a gazdasági egyensúlyt, és 1965-re a GDP 6,9 százalékos visszaesését okozta. A bruttó beruházás és a lakossági fogyasztás – főképp a készletek (38 százalékos) csökkenése terhére – ebben az évben is növekedett (1,1, illetve 1,3 százalékkal).

A párdiktatúra keretei között racionalításra törekvő kádári vezetés, amíg a kereteket nem feszegették, megtúrta bizonyos reformokon gondolkodó közgazdászok, kisebb kutatócsoportok munkáját. A válsághelyzet nagymértékben megerősítette a hosszabb ideje érlelődő reformelképzelések esélyeit; egységesültek a kialakult elgondolások, a pártvezetés hozzájárult a gazdaság működési rendszerével foglalkozó bizottságok megszervezéséhez, felgyorsult a reformok kidolgozása. A gazdasági reform, az „új gazdasági mechanizmus” hívei, előkészítői a piacgazdaság bizonyos elemeinek átvétele útján kiegyensúlyozottabb fejlődést ígértek. Az 1968. január 1-jével bevezetett változások legfontosabb tényezője a termelési, ellátási tervelőírások megszüntetése volt, amelyek helyébe a vállalatok alapvető pénzügyi mutatóiról, legfőképpen a nyereségről szóló tervalku lépett. A központosított tervgazdaság ezzel nem szűnt meg, a központi szervek a kereslet-kínálat egyensúlyának

létrehozását azonban már nagymértékben a piacra bízták, bár ezt a központi szervek helyett az egy-egy gazdasági ágazatban vezető vállalatok ellátási felelőségeként fogalmazták meg. Ezzel összefüggésben – az új mechanizmus logikájával ellentétes módon – nagy vállalat-összevonási kampány előzte meg a reformot (vö.: *Schweitzer*, 1982).¹

A beruházások terén az „új gazdasági mechanizmus” nem vezetett be jelentős változásokat. A beruházási döntések – kevés és alig növekvő hányadú kivétellel – szigorúan központosítva továbbra is az Országos Tervhivatalban döltek el. A reformerek pontosan tudták, hogy ez a gazdasági változások legsúlyosabb korlátja, de ebből a pártideológusok nem engedtek, mivel szerintük ily módon a „szocialista tervgazdálkodásnak” elmentmondó, a kapitalizmust jellemző „spontaneitás” határozta volna meg a fejlődést.

Az 1968-as évet a felhalmozás és ezen belül a beruházás növekedésének némi visszafogása jellemezte. Ezután azonban – alapjában politikai okokból, jórészt a prágai tavasz leverésével összefüggésben – a reformerök rohamosan visszaszorultak. Ezzel együtt újabb nagy beruházási hullám indult el, az évtized elején megkezdett központi fejlesztési programok folytatódtak. Mindez a kereskedelmi mérleg tetemes, fokozatosan növekvő romlásával párosult, ami átnyúlt a 70-es évekbe: 1971-ben a hiány összege olyan csúcstot ért el (44,6 milliárd forint), amely csak 1990-ben dőlt meg.

Negyedik szakasz (1971–1980)

Negyedik szakasznak az 1970-es éveket tekintjük. 1980-ban a GDP az 1960. évit 48, a bruttó beruházás 57, a lakosság fogyasztása pedig 43 százalékkal haladta meg. Ezek a számok azt mutatják, hogy a 70-es évek a beruházások jelentős növekedését hozták. Mint látni fogjuk ez így is volt, de nem volt benne sok köszönet. (Lásd az 5. és 6. táblázatot.)

5. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának alakulása 1970–1980 között (Volumen 1988-as árakon, 1970=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- változás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export	GDP
1971	112,19	282,80	106,62	111,86	154,86	123,10
1972	109,79	73,24	109,21	110,81	72,57	107,34
1973	113,25	28,08	113,74	112,09	30,56	108,21
1974	127,12	223,78	121,82	125,70	96,18	133,61
1975	140,61	223,54	126,67	129,07	103,47	139,76
1976	140,81	266,79	129,05	135,00	87,50	146,32
1977	157,90	215,05	134,90	143,14	79,86	150,08
1978	165,58	535,60	140,01	156,98	152,78	183,53
1979	166,78	50,78	142,87	164,30	52,78	144,75
1980	157,18	103,58	143,86	164,53	41,67	148,40

*A készletváltozás adatait értelmezéséhez lásd a *megjegyzést az 1. táblázatnál*.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyác* [1999], 114. o. és saját számítás.

¹ A reformról, a „szocialista” gazdaság megformálhatóságáról egészen eltérő nézetek élnek ma már. Az egymással csak ritkán konfrontálódó álláspontokról e helyütt csak említést tehetek (markáns nézetet képvisel *Kornai János*, aki már 1957-ben felismerte a „szocialista” gazdaság megreformálhatatlanságát, vö.: *Jankovics*, 2001). Annyi engedtessek meg ezen írás szerzőjétől, hogy két mondatban összefoglalja véleményét. Akinek fontos a magyar nép életminősége, a hazai gazdaság hatékonysága, az nem mondhatja, hogy az 1968-as gazdasági reform – már 1969-ben megkezdődött visszaszorítása ellenére – nem hozott nagy javulást a korábbi időszakhoz, vagy a szomszédos KGST-országokhoz képest. Ugyanakkor magam is úgy gondolom, hogy igazán hatékony piacgazdaság politikai átalakulás, demokratikus viszonyok nélkül soha nem jöhet létre.

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának megoszlása 1970–1980 között
(1988-as áron számított GDP=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- váltás*	Lakossági fo- gyasztás	Közösségi fo- gyasztás	Nettó export
1970	22,93	9,22	61,55	9,47	-3,17
1971	20,90	21,17	53,31	8,60	-3,99
1972	23,46	6,29	62,63	9,77	-2,14
1973	24,00	2,39	64,70	9,81	-0,90
1974	21,82	15,43	56,12	8,91	-2,28
1975	23,07	14,74	55,79	8,74	-2,35
1976	22,07	16,80	54,29	8,74	-1,90
1977	24,13	13,20	55,33	9,03	-1,69
1978	20,69	26,89	46,96	8,10	-2,64
1979	26,42	3,23	60,75	10,75	-1,16
1980	24,29	6,43	59,67	10,50	-0,89

*A készletváltás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázatnál.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyácz* [1999], 114. o. és saját számítás.

Az 1971. évi kiugró beruházás és kiugró külkereskedelmi deficit után egyévi visszakoázás következett. Ezt azonban újra nagy beruházási programok sora követte, amelyeket egyre növekvő mértékben külföldi hitelekkel finanszíroztak. Az eladósodás kialakulásában – amely a következő két évtizedre a magyar gazdaság helyzetének egyik alapvető meghatározójává, bénító ballasztjává vált – a világgazdasági, nemzetközi pénzügyi helyzetnek, az olcsó hitelkínálatnak fontos szerepe volt.

1972 és 1979 között (1988-as árakon számolva) a bruttó beruházás 51,9 százalékkal nőtt, miközben a kereskedelmi mérleg hiánya (ugyanilyen árakon) ismét a csúcshoz közelébe, 44 milliárd forintra nőtt.

A 70-es évek egyik központi beruházási problémájává az 1973–1974. évi első olajválság után az energetikai fejlesztési programok kialakítása vált. A hatvanas években az energiaimport, mindenképp a szovjet villamos energia importja volt a fő stratégiai irány. Ez a hazai bányászat visszafejlesztésével párosult. A 70-es évek közepére, az energiaárak lényeges világpiaci emelkedése után azonban nyilvánvalóvá vált, hogy a Szovjetunióból a korábbi (rögzített) kedvező áron sem villamos energia, sem energiahordozó (kőolaj, földgáz) többletimportjára nem számíthatunk, sőt, a szovjet fél a rögzített áras cserearányok fenntarthatóságát, a magyar export árústruktúrájának puhaságát is firtatni kezdte. Ez a helyzet a hazai energiaipari lobbist erősítette. Míg a hatvanas években a szerkezetátalakítási program fontos része volt a szénbányászat visszafejlesztése, a hetvenes évek közepén beindult az ún. eocénprogram, és felgyorsult a dunai vízlépcső, a bős–nagymarosi vízierőmű-építés előkészítése.

Az energetikai lobbist és a nagyipar más ágazataiban is a hazai óriásvállalatok vezetésének – amely a közép-, sőt esetenként a felsőszintű pártvezetéssel átfedésben működött – nagy szerepe volt abban, hogy az 1968. évi mechanizmusreformnak a piacgazdasági elemek továbbépítéséhez szükséges kibontakozása elmaradt, ehelyett számos területen visszarendeződés következett be, és a gazdaság centralizált irányítása erősödött. Így megszilárdultak a feltételek ahhoz, hogy a központi gazdaságpolitika voluntarizmusa újra eluralkodhasson, a gazdasági döntések a valós feltételektől elszakadjanak.

Folytatódtak, átalakultak és újakkal bővültek az ötvenes évek végén, hatvanas évek elején megkezdett beruházási programok, amelyek zöme nagy ágazati projektekhez, ún. központi fejlesztési programokhoz kapcsolódott. (A témáról részletesen lásd: *Schweitzer*, 1980) Ilyen volt a *közútijármű-program*, amely roppant ambiciózus, széles termékspektrumú indulás után, túlméretezettségének azonnali nyilvánvalóvá válása miatt fokozatosan egytermékűvé, autóbuszprogrammá redukálódott. Monokultúras autóbuszgyártás azonban – különösen, ha nem támaszkodhat széles nemzetközi háttérparra – a járműiparban csak roppant alacsony hatékonysággal hozható létre, amit már kiépítéskor is csak a szovjet vevőnek az árakat másodlagosan kezelő igénye igazolt.

A gépiparnál maradvá, különös szerep jutott az igen jól felkészült mérnöki gárdával rendelkező *szerszámgépiparnak*: nyugati licencvásárlásokra alapozva az élenjáró világszínvonal KGST-be (szovjet iparba) való átültetésének (átcsempészésének) feladata. Más kérdés, hogy ennek – szintén elsősorban megfelelő háttérpar (nemzetközi munkamegosztási háttér) hiányában – elég korlátozottan tudott megfelelni. Kétségtelen, hogy néhány igen korszerű géptípust sikerült átültetni, de egészében a nagyszabású tervek töredéke valósult meg, nagyon magas költséggel.

Tudunk azonban olyan központi fejlesztési programot is említeni, amelyről jobbat mondhatunk, ez az ún. *etilénprogram*. Bár a beruházási folyamatot számos, a rendszerre általánosan jellemző fogyatékoság terhelte (a költségek alultervezése, a határidők állandó csúszása stb.), végső soron olyan korszerű vegyipari kapacitások, gyáróriások jöttek létre, mint a Tiszai Vegyi Kombinát vagy a BorsodChem, amelyek – folyamatos korszerűsítések után – ma is megállják a helyüket.

Ötödik szakasz (1981–1990)

A nyolcvanas évtized beruházási szempontból akár „válságévtizednek” is nevezhető. A bruttó beruházás 1990-ben az 1980. évinél több mint 13 százalékkal kevesebb volt, miközben a GDP 4, a lakossági fogyasztás pedig 7 százalékkal volt több. A közösségi fogyasztás 19 százalékkal nőtt. Mindez nem az 1990-es (rendszerültő) év sajátos körülményeiből következik, hanem lényegében az egész évtizedet jellemzi. (Lásd a 7. és 8. táblázatot.)

7. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának alakulása 1980–1990 között (Volumen 1988-as árakon, 1980=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- változás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export	GDP
1981	95,66	143,14	102,62	104,52	43,33	104,27
1982	94,17	98,96	103,93	105,65	-76,67	103,03
1983	90,96	15,34	104,48	105,94	-175,83	98,11
1984	87,60	38,41	105,71	107,28	-277,50	100,56
1985	84,91	29,76	107,15	111,73	-249,17	100,42
1986	90,44	69,67	109,28	116,89	-156,67	105,32
1987	99,33	-53,40	113,39	117,24	-197,50	102,42
1988	90,29	69,20	108,64	123,67	-322,50	107,06
1989	94,78	51,56	111,10	115,90	-300,83	107,48
1990	86,62	50,40	107,06	118,94	-371,67	103,96

*A készletváltozás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázatnál.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyácz* [1999], 114. o. és saját számítás.

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának megoszlása 1980–1990 között
(1988-as áron számított GDP=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- változás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export
1980	24,29	6,43	59,67	10,50	-0,89
1981	22,29	8,83	58,73	10,52	-0,37
1982	22,20	6,18	60,19	10,77	0,66
1983	22,52	1,01	63,54	11,34	1,60
1984	21,16	2,46	62,73	11,20	2,46
1985	20,54	1,91	63,67	11,68	2,21
1986	20,86	4,25	61,91	11,65	1,32
1987	23,56	-3,35	66,06	12,02	1,72
1988	20,48	4,16	60,55	12,13	2,68
1989	21,42	3,09	61,68	11,32	2,49
1990	20,24	3,12	61,45	12,01	3,18

*A készletváltozás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázatnál.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyácz* [1999], 114. o. és saját számítás.

Az évtized elején, 1982-ben az ország nemzetközi pénzügyeiben súlyos fizetési válság alakult ki (a kormány néhány hétig a napi kifizetésekről való központi döntésekre is kénytelen volt rátérni), ami reálgazdasági válsággal párosult: a GDP 1,9 százalékkal csökkent. A súlyos helyzetet belső és külső tényezők egybeesése váltotta ki: a nemzetközi pénzügyi folyamatok alakulása, a kamatok növekedése az ország erős eladósodottsága mellett az adósságszolgálat megugrásával járt, miközben az alacsony hatékonyságú reálgazdasági fejlesztések nem hoztak exportképes termelésnövekedést. A külföldi fizetési csődöt rossz feltételű hitelekkel, az adósság további növekedésével sikerült elkerülni.

Az ipari beruházások alakulása
(Volumenindexek, 1980=100,0)

Év	Bányászat	Villamos energia	Kohászat	Gépipar	Építő- anyagipar	Vegyipar	Könnyű- ipar	Egyéb ipar	Élelmi- szer-ipar
1981	93,5	90,0	84,4	84,9	73,0	113,2	102,4	121,6	91,9
1982	92,4	90,9	61,0	85,1	63,0	137,2	139,0	91,1	82,4
1983	105,6	98,1	61,3	82,6	69,0	125,2	96,9	66,4	70,9
1984	118,6	95,5	58,0	74,3	62,9	113,0	89,0	43,6	75,5
1985	135,8	92,0	41,0	60,9	76,3	138,4	76,2	36,1	77,1
1986	127,2	78,1	36,6	59,3	53,4	129,5	92,7	27,8	78,2
1987	121,3	85,8	30,0	80,1	53,8	141,3	83,0	36,0	75,3
1988	114,4	61,7	32,3	60,0	66,4	142,6	75,4	48,9	92,8
1989	96,9	69,0	48,5	58,8	122,2	139,9	100,6	74,7	107,3
1990	60,4	71,5	32,5	57,9	148,0	151,5	84,7	28,2	99,4
1991	49,8	46,5	18,0	93,7	73,7	119,5	96,6	23,4	74,9

Forrás: KSH évkönyv, 1992. 77. o.

A visszaesést stagnáló évek követték, a GDP az évtized végén is alig haladta meg az évtized elején elért szintet. A beruházások szintje mérséklődött, az évtized során végig az 1980-as szint alatt maradt, sőt, azt csak egyetlen évben, 1987-ben közelítette meg. Figyelemre méltó, hogy a visszafogás a lakossági és közösségi fogyasztásban nem érvényesült, mindkettő növekvő tendenciájú volt az évtized folyamán.

Mindemellett a 80-as évtized a törekvések szintjén két eltérő időszakra bontható: az első években kialakult válságból szinte ki sem lábalt gazdaságot az évtized közepén párt döntésen alapuló, erőltetett gyorsítással próbálták megmozgatni, ami némi élénkülés mellett az eladósodás növekedésével járt együtt. A gyorsítási kísérlet tükröződik az ipari – különösen a bányászati és vegyipari – beruházások alakulásának számsoraiból is. (Lásd a 9. táblázatot.)

10. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának alakulása 1990–2000 között
(Volumen 1988-as árakon, 1990=100)

	Bruttó beruházás	Készlet- változás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export	GDP
1991	88,29	8,92	94,21	97,33	15,25	88,21
1992	86,00	-94,89	94,21	102,10	27,65	85,48
1993	87,72	43,57	95,99	130,17	-275,57	84,96
1994	98,68	93,75	95,80	113,64	-250,95	87,43
1995	94,44	181,49	89,00	108,98	-119,83	88,74
1996	100,77	250,84	85,97	104,40	-116,07	89,89
1997	110,04	269,39	87,52	110,35	-115,50	94,03
1998	124,67	342,60	91,80	110,02	-217,07	98,63
1999	132,03	345,53	96,03	110,90	-215,22	102,97
2000	140,74		99,20			108,33

*A készletváltozás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázatnál.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, Bélyácz [1999], 114. o. és saját számítás.

11. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának megoszlása 1990–2000 között
(1988-as áron számított GDP=100)

	Bruttó beruházás	Készletváltozás*	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export
1990	20,24	3,12	61,45	12,01	3,18
1991	20,26	0,32	65,63	13,25	0,55
1992	20,36	-3,46	67,73	14,35	1,03
1993	20,89	1,60	69,43	18,40	-10,32
1994	22,84	3,34	67,34	15,61	-9,14
1995	21,54	6,38	61,63	14,75	-4,30
1996	22,69	8,70	58,77	13,95	-4,11
1997	23,68	8,93	57,19	14,10	-3,91
1998	25,58	10,83	57,19	13,40	-7,00
1999	25,95	10,46	57,30	12,93	-6,65
2000	26,29		56,27		

*A készletváltozás adatsor értelmezéséhez lásd a megjegyzést az 1. táblázatnál.

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, Bélyácz [1999], 114. o. és saját számítás.

A rendszerváltás a 80-as évek gazdasági vergődésének végén történt, vagyis egy amúgy is súlyos helyzetben lévő gazdaságban. A rendszerváltás folyamata, amely egész Kelet-Közép-Európát elérte, egy sor alapvető átalakulást hozott, amelyek középtávon – néhány éves távlatban – súlyos gazdasági visszaesést, válságot okoztak. A magyar gazdaságban a KGST összeomlása, a Szovjetunió felbomlása az ipar és mezőgazdaság évtizedes piacainak, hatalmas összegű fizetőképes keresletnek a megszűnését jelentette. A külső piaci orientáció megváltozott. A vállalatok egy része képes volt, részben korábbi eredményeire, részben új erőfeszítésekre és a nyugati országok piacnyitó lépéseire építve, gyorsan növelni a vezető európai országokba, mindenekelőtt Németországba és Ausztriába irányuló exportját. A magyar termelési kínálat egy óriási hányadára azonban az új piacok nem tartottak igényt. Korábban támogatott vagy csupán KGST-kapcsolatokkal életben tartott vállalatok sorát kivetette magából az átalakuló gazdaság. E vállalatok szétesése – miközben obskúrus spontán privatizációnak adott teret – a gazdasági erőforrások egy részének lenullázódásával járt. Az állóeszközök nagy hányada értékét veszítette, a munkaerő jelentős része munkanélkülivé vált. E visszaesés mértékének szükségességéről, az átalakulás levezénylésének – vagy inkább kormányzati befolyásolásának – lehetőségeiről és helyességéről lehet és indokolt vitákat folytatni, de az átalakulási válság bizonyára elkerülhetetlen volt. A válság mélypontja 1993-ban volt, addig (1989 óta) a GDP évről évre zuhant (1990-ben és 1991-ben évente mintegy 10 százalékkal), s ezáltal a 70-es évek közepi szintre esett vissza. Hasonló arányú volt a beruházások visszaesése is, de szintje csak a 80-es évek elejére csökkent. (Lásd a 10. és 11. táblázatot.)

A működő tőke beáramlása a rendszerváltás után szinte azonnal megkezdődött, és 1993-ra már számottevő gazdasági tényezővé vált. A hazai vállalatok egy része magára talált, új vállalatok alakultak, a high-tech iparágak jelentősen fellendültek (számítástechnika). 1994-ben a GDP már növekedett, a beruházások növekedése pedig már számottevő volt. Az adatok azt mutatják, hogy 1993-ban nőtt a fogyasztás is. Figyelemre méltó a közösségi fogyasztás megugrása, ami egyebek között a rossz hatékonysággal működő, reformra szoruló közszolgálati rendszerek (nyugdíjrendszer, egészségügy, oktatás) szinten tartására tett erőfeszítéseket tükrözte. Az államháztartás egyensúlya 1994-re felbortult, elkerülhetetlenné vált a stabilizáció. A súlyos megszorítások 1995-ben lassították a GDP növekedését, a beruházások volumene pedig csökkent. Ez utóbbiban kifejeződik az is, hogy még nem volt elég masszív a működő tőke beáramlása, az 1994. évi kormányváltás és az ezt követő kezdeti gazdaságpolitikai bizonytalanság pedig némi várakozó megtorpanást is okozott e téren.

A külföldi tőke bizalmának és a működő tőke beáramlásának jelentős növekedését az 1995 végi energetikai privatizáció hozta meg. Ettől kezdve a beruházások fellendülése töretlen, és ez – mint látni fogjuk – meghatározó mértékben a külföldi működő tőke beáramlásának tulajdonítható. A növekedési csúcst az 1998-as év hozta. A prognózisok azóta is évről évre hasonló nagyságrendű növekedésre számítottak volna, ez azonban számos tényező miatt nem következett be. Először is a kelet-európai átalakuló országok jelentős számban versenytársaink lettek a tőkevonásban. Másodsor: az ütem mérséklődése az éves tőkebeáramlás elért magas szintjén teljesen természetes. Az 1998. évi ütem elérésére ezért a külföldi működő tőke beruházásai – és ezek jelentős aránya miatt a hazai nemzetgazdasági beruházások egésze – tekintetében még a jelenleginél sokkal kedvezőbb világgazdasági konjunktúra esetén sem számíthatunk. Harmadsor: bármennyire is meghatározó a külföldi működő tőke a hazai beruházásokban, tartósan kiemelkedő ütem eléréséhez szükség lenne a hazai tőke (megtakarítások) gyorsabb növekedésére és eredményesebb mozgósítására.

A beruházások alakulásának néhány kiemelt tényezője

A beruházások alakulásának elemzésében néhány témának, összefüggésnek, tényezőnek szokás kitüntetett szerepet tulajdonítani. Ilyen például a beruházások ciklikusságának vizsgálata. Figyelmet fordítanak a beruházási ráta nagyságára is. Ritkább – különös módon éppen a hazai gyakorlatban – a világkonjunktúrával való korreláció firtatása. Ez azért is különös, mert a magyar nemzetgazdaság mérete, és még a leginkább bezárt periódusában (akár az 50-es években) is szükségszerűen érvényesülő nyitottsága igen nagy mértékben kiteszi a belső gazdasági folyamatokat a világ gazdasági hatásoknak. Az általános világgazdasági konjunktúra a KGST-export visszaszorulásának mértékében fokozatosan, majd pedig a 90-es évekre teljesen a hazai beruházások alakulásának egyik döntő tényezőjévé lépett elő. A legfontosabb tényező azonban a 90-es években a külföldi működő tőke beáramlása volt, amelynek szerepével a dinamika bemutatásán túl a későbbi fejezetekben rendre foglalkozni fogunk.

A következőkben sorra vesszük az itt említett tényezőket, hogy alakulásuk felvázolásával együtt szót ejtsünk a hazai beruházásokkal való összefüggésükről.

Volt-e a hazai beruházások alakulásában ciklikus mozgás?

A konjunktúraciklusokról, azok szerepéről, sőt mai létéről vagy nemlétéről a közgazdászok véleménye meglehetősen vegyes. Túlsúlyban mindenesetre ma már azok vannak, aki tagadják a klasszikusok (nem utolsósorban *Marx*) által leírt és tudományos magyarázatokkal ellátott ciklusok létezését a jelen világgazdaságban.

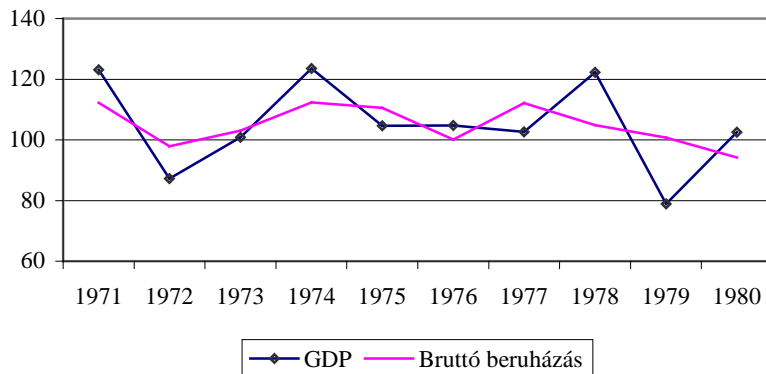
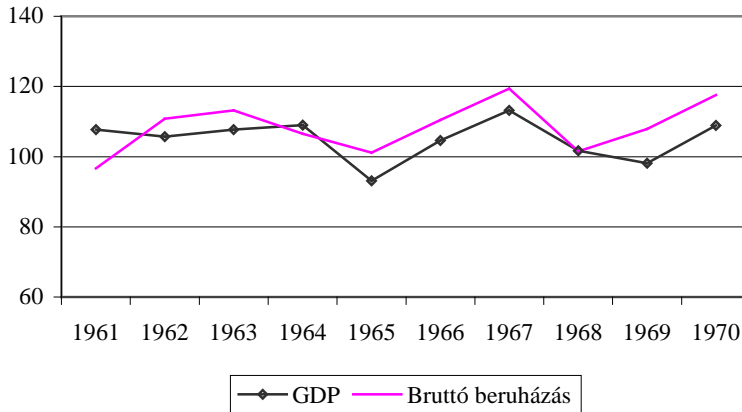
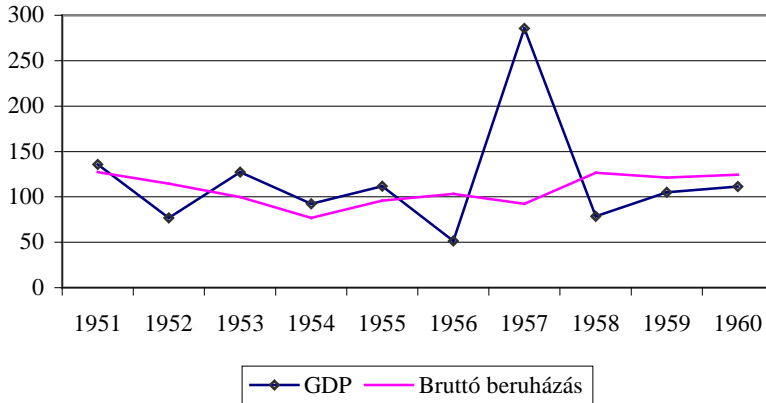
A hazai adatsorok – ez eddigi elemzéseinkből egyértelműen kiolvasható – vizsgálatunk kezdő időpontjától a klasszikus konjunktúraciklus létezését tagadó nézeteket támasztják inkább alá. A számsorok igen hektikusak, a 90-es évekig nagy, lépcsőzetes, évtizedenkénti csökkenés inkább jellemző rájuk, mint ciklikusság. Nézzük meg ebből a szempontból még egyszer, más dimenzióban az adatokat.

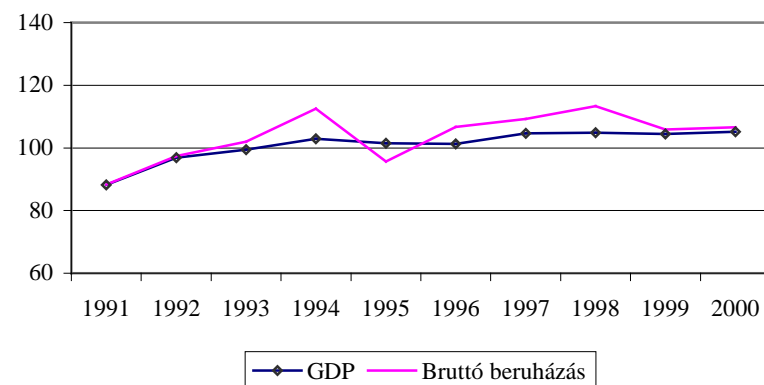
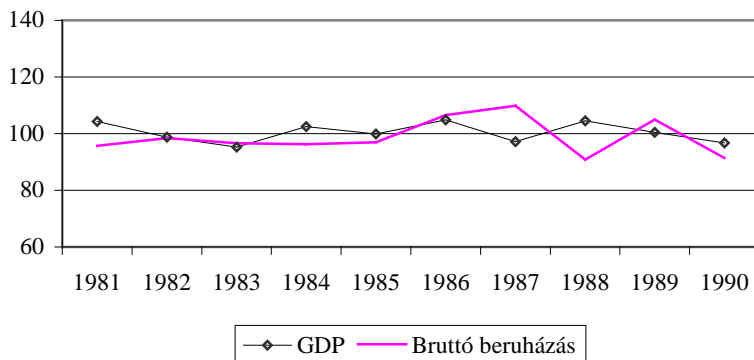
Az ötven év első évtizedeiről szóló, a magyarországi (és jugoszláv) tervgazdaság konjunktúraciklus-vizsgálatát középpontba állító nagyszabású, 1986-ban megjelent könyvében *Soós Károly Attila* ciklusok létét írja le. Hangsúlyozza azonban, hogy ezek lényegükben különböznek a klasszikusok által leírt üzleti ciklusoktól. *Soós* ezeket *adminisztratív konjunktúraciklusoknak* nevezi, és a jelenséget csakúgy, mint a növekedést és a beruházásokat (is) mozgató lényegét pontosan foglalja össze: „Adminisztratív konjunktúraciklusokkal állunk szemben. Az »adminisztratív« jelző arra utal, hogy a ciklust – a mindenkori külkereskedelmi és belső piaci egyensúlyi helyzet függvényében hozott élenkítő vagy visszafogó intézkedésekkel – a központi irányítás generálja.” (*Soós Károly Attila*, 1985. 478. o. – Kiemelés az eredetiben.) Ily módon – mint az *Soós* elemzéséből 1980-ig részletesen nyomon követhető – többnyire pártkongresszusokhoz vagy központi bizottsági határozatokhoz kötődő egy-két éves „ciklusokból” áll össze a tervgazdasági időszak, de különösen a 70-es és 80-as évtized.² Ezek természetesen nem a szó szoros értelmében vett ciklusok.

A 90-es években sem érzékelünk ciklikus mozgást a hazai folyamatokban. Egyértelműen a KGST összeomlásával, a nyugati orientációra való áttéréssel, a tulajdonviszonyok átalakításával (privatizációval) összefüggő mély strukturális válság, majd az abból döntően a külföldi tőke beáramlásával történő, történelmi léptékkal viharosan gyors kilábalás és a növekedés európai élvonalába emelkedés az évtizeden belüli ütemváltozások meghatározója.

² Hasonlóak *Bauer Tamás* [1981] következtetései is, amelyeket *Soós* könyvénel néhány évvel korábban megjelent, hasonlóképpen átfogó és alapos, nagy terjedelmű művében fogalmazott meg.

A bruttó beruházások és a GDP alakulása 1951–2000 között
(1988. évi változatlan áras adatok alapján, előző év =100)





Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyácz* [1999], 114. o. és saját számítás.

Ennek megfelelően a GDP üteme 3-4 évenként egy-egy szinttel emelkedett a 90-es évtizedben. 1990–1993 még a negatív tartományban van, bár egyre javuló mértékben, 1994–1996-ban csekély mértékben (1,3–2,9 százalék között) növekszik, 1997 óta pedig kiegyensúlyozott, megbízható 4,5-5 százalékos körüli növekedést mutat. A beruházások üteme kissé eltérő, hektikusabban mozgó vonalat ír le. A GDP-nél előbb vált növekedésbe, mivel már 1993-ban megkezdődött a külföldi működő tőke beáramlásának felívelése. Ez 1994-re felszökik az első beruházási csúcsra, 10 százalékos feletti növekedési ütemmel. Az 1995. évi, egyensúlyt helyreállító kormányzati visszafogás a beruházásokban visszaesést okoz, és ennyiben egy, akár miniciklusnak is nevezhető, hullámot vált ki, ezután azonban már a következő évtől töretlen felívelés következik. 1998-ban jön el a következő csúcs (13,3 százalékos). Ezután az előrejelzők többnyire 9-10 százalékos körüli szinten maradáást vártak, de 1999-ben és 2000-ben a beruházások üteme 5-7 százalékos szintre állt be, ami a lassuló világgazdasági konjunktúrával, a tőkebeáramlás ütemének mérséklődésével és a hazai konjunktúra élénkülésének lassú tempójával függ össze.

A beruházási ráta (a bruttó beruházások aránya GDP-ben) Magyarországon
(Százalékban)

A. 1988. évi változatlan áras adatok alapján

Év	Százalék
1950	15,67
1951	14,69
1952	21,84
1953	17,15
1954	14,32
1955	12,30
1956	24,70
1957	7,99
1958	12,88
1959	14,85
1960	16,57
1961	14,88
1962	15,60
1963	16,39
1964	16,01
1965	17,39
1966	18,35
1967	19,35
1968	19,31
1969	21,24
1970	22,93
1971	20,90
1972	23,46
1973	24,00
1974	21,82
1975	23,07
1976	22,07
1977	24,13
1978	20,69
1979	26,42
1980	24,29
1981	22,29
1982	22,20
1983	22,52
1984	21,16
1985	20,54
1986	20,86
1987	23,56
1988	20,48
1989	21,42
1990	20,24
1991	20,26
1992	20,36
1993	20,89
1994	22,84
1995	21,54
1996	22,69
1997	23,68
1998	25,58
1999	25,95
2000	26,29

B. Folyó áras adatok alapján

Év	Százalék
1950	23,6
1951	18,7
1952	20,7
1953	20,6
1954	18,4
1955	17,4
1956	17,8
1957	16,2
1958	19,9
1959	22,7
1960	24,3
1961	21,5
1962	22,6
1963	24,4
1964	24,1
1965	22,8
1966	22,8
1967	25,2
1968	26,3
1969	26,6
1970	32,5
1971	33,7
1972	32,2
1973	30,9
1974	33,5
1975	36,1
1976	34,4
1977	36,8
1978	37,0
1979	35,2
1980	31,5
1981	29,0
1982	27,7
1983	27,0
1984	25,3
1985	24,8
1986	26,5
1987	27,3
1988	23,1
1989	22,8
1990	19,0
1991	22,0
1992	19,8
1993	17,5
1994	18,9
1995	19,8
1996	21,2
1997	22,2
1998	23,2
1999	23,3
2000	23,8

Forrás: A KSH adatszolgáltatása, *Bélyácz* [1999], 114. o. és saját számítás.

A beruházási ráta, a beruházások aránya a GDP-ben többnyire megkülönböztetett figyelmet kap az elemzésekben. A figyelmet azzal érdemi ki, hogy feltételezhető: bizonyos információt ad arról, milyen erőfeszítéseket tesz (képes tenni) egy-egy ország egy-egy időszakban a jövőbeli fejlődése érdekében. A magas beruházási rátát a jövőbeli gyors növekedési ütem megalapozójának szokás tekinteni. A probléma csak az, hogy a beruházási ráta önmagában nem mond semmit a beruházások minőségéről, szerkezetéről, hatékonyságáról, így meglehetősen nagyvonalú feltételezés annak nagyságát összefüggésbe hozni a jövőbeli növekedési ütemmel. Másfelől arról sem ad számot, hogy milyen tényezők hatására mutatkozik eltérés például a különböző fejlettségű, adottságú, társadalmi berendezkedésű országok között. fogyasztási kiadásai a GDP százalékában

A bruttó beruházások GDP-hez való aránya, amellyel itt a beruházási rátát jellemezzük, a magyarországi időbeli változásokat tekintve mégis sokatmondó, igen érdekesen árnyalja ugyanis az egyes évtizedekről a beruházások és a GDP alakulását tekintve kialakított képet. (Az arányszámokban egy-egy esetben óriási kilengéseket okoz a „készletfelhalmozás” tétel változása, különösen politikai vagy gazdasági válságévek környékén. Példaként említhetjük 1956-ot.) (Lásd a 13. táblázatot.)

14. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának szerkezete az OECD-országokban 1998-ban

Ország	Bruttó állóeszköz-felhalmozás	A háztartások fogyasztási kiadásai a GDP százalékában	Az államháztartás	Külkereskedelmi egyenleg
Koreai Köztársaság	29,4	55,7	10,9	12,9
Csehország	27,5	52,5	19,3	-1,4
Japán	26,2	61,5	10,1	2
Norvégia	25,9	49,8	21,5	2,2
Portugália	25,9	65,7	20,2	-12,5
Törökország	24,8	68,4	12,6	-3,5
Lengyelország	24,2	63,7	15,0	-5,1
Ausztria	23,9	55,3	18,8	1,8
Luxemburg	23,8	47,7	16,8	11,1
Magyarország	23,6	50,8	21,7	-2,1
Ausztrália	23,4	59,1	18,2	-1,7
Spanyolország	22,8	59,4	17,1	2,6
Görögország	21,5	74,9	14,8	-11,5
Izland	21,4	61,6	21,1	-4,4
Írország	21,3	52,9	13,2	11,9
Mexikó	21,3	68,2	9,4	-2,0
Dánia	21,0	50,7	25,6	1,8
Németország	20,9	57,0	18,9	1,7
Belgium	20,7	54,0	21,1	3,9
OECD átlaga**	20,2	63,1	15,8	1,6
Hollandia	20,0	59,4	13,6	7,0
Svájc	19,7	59,6	14,7	3,6
Európai Unió átlaga	19,6	58,3	19,3	1,8
Finnország	19,1	50,0	21,5	8,7
Kanada	19,1	59,2	19,8	1,4
Új-Zéland	19,0	65,0	15,3	5,4
Franciaország	18,3	54,9	23,7	2,7
Amerikai Egyesült Államok	18,2	68,2	14,7	-1,8
Olaszország	18,1	58,9	18,1	3,5
Nagy-Britannia	17,5	64,6	18,2	-1,0
Svédország	15,8	50,8	26,6	5,9

* Készletváltozás nélkül.

** Magyarország, Csehország, Lengyelország és a Koreai Köztársaság adata nélkül.

Forrás: KSH: Magyarország nemzeti számlái, 1998. 120–121. o.

**A bruttó hazai termék (GDP) felhasználásának szerkezete
az OECD-országokban 1999-ben**

Ország	Bruttó állóeszköz- felhalmozás	A háztartások	Az államháztartás	Külkereskedelmi egyenleg
Koreai Köztársaság	28,0	55,7	10,1	6,8
Csehország	26,8	53,2	19,8	-1,5
Olaszország	26,6	63,8	19,8	-10,7
Japán	26,2	56,3	16,1	1,5
Lengyelország	25,5	64,6	15,4	-6,4
Portugália	24,2	59,3	17,3	-1,3
Ausztrália	24,0	59,5	18,2	0,3
Magyarország	23,9	52,4	21,5	-2,5
Ausztria	23,7	56,6	19,8	-0,5
Írország	23,4	49,0	14,0	13,7
Svédország	23,3	65,2	15,2	-3,7
Mexikó	23,2	68,0	10,0	-1,2
Görögország	23,0	71,1	15,0	-8,4
Izland	22,8	58,8	22,9	-4,5
Luxemburg	22,4	45,4	17,7	16,1
Hollandia	22,2	49,9	22,8	4,9
Norvégia	22,2	48,5	21,2	6,0
Új-Zéland	21,6	57,6	18,7	1,6
Belgium	21,3	53,6	21,4	3,8
Németország	21,3	57,8	19,0	1,0
Amerikai Egyesült Államok	20,6	67,4	14,3	-2,7
Európai Unió átlaga	20,3	58,2	20,0	1,2
Dánia	20,2	49,2	25,5	4,8
Spanyolország	19,9	60,3	14,5	5,2
Kanada	19,5	56,9	18,8	3,0
Törökország	19,2	64,7	15,9	-0,9
Franciaország	19,1	54,8	23,7	2,5
OECD átlaga**	19,0	60,1	18,1	2,1
Finnország	18,8	50,4	21,5	8,2
Nagy-Britannia	17,7	65,7	18,5	-1,7
Svájc	16,8	50,2	26,9	5,9

*Készletváltozás nélkül.

** Magyarország, Csehország, Lengyelország és a Koreai Köztársaság adata nélkül.

Forrás: KSH: Magyarország nemzeti számlái, 1999. 120–121. o.

Nemzetközi összehasonlításban – ami a bruttó állóeszköz-felhalmozás 1998. és 1999. évi adatain alapul – Magyarország a középmezőny tetején foglal helyet 23,6, illetve 23,9 százalékos rátával. (Lásd a 14. és 15. táblázatot.) Magyarországot megelőzi Csehország és Lengyelország is. Az élen van a Távol-Keletről Korea és Japán. Az EU-ból mindkét évben csak Portugália előz meg minket. Az OECD-átlag közepes-alacsony szinten van, és 1999-ben csökken, mégpedig nem a fogyasztás, hanem az államháztartás javára.

Összefoglalva: a magyar beruházási, felhalmozási ráta a 90-es években és a legutóbbi időben a nemzetközi összehasonlításban erős közepes értéket mutat. A gazdasági fejlettség (egy főre jutó GDP) terén történő viszonylag gyors (néhány évtizedes) felzárkózáshoz ennél bizonyára magasabb rátára lenne szükség.

A világgazdaságban az elmúlt néhány évtizedben – és gyorsuló mértékben a 90-es években – jelentős átalakulás ment végbe. Ennek egyik meghatározó folyamata a globalizáció, amelynek értelmezéséről, jellemzőiről, értékeléséről eltérő, sőt igen szélsőségesen eltérő vélemények csapnak össze. A folyamat számunkra fontos része a nemzetközi tőkeáramlás és a világgereszkedelem hallatlan ütemű bővülése. A szolgáltatások jelentőségének, arányának, ezen belül az információszolgáltatás szerepének kiugró ütemű növekedése alapvető jellemzője a világgazdasági változásoknak. A beruházásokkal kapcsolatban az állóeszközök bővítése mellett az emberi tőkébe való beruházások jelentőségének növekedését, a tudásalapú társadalom kialakulását szokták a kor jellemzőjeként kiemelni.

A világgazdaságnak ez a nagy átalakulása a magyar gazdaságra komolyan csak a 90-es évek kezdetétől, de még inkább az átalakulási válságból való kibontakozás, vagyis nagyjából 1993 óta képes hatni. Azóta azonban ez a hatás igen erős. Különösen nagy mértékben érintette a beruházásokat, oly értelemben, hogy a külföldi működő tőke beáramlása lett a meghatározó, mégpedig döntő mértékben éppen az informatikai ágazatokban.

16. táblázat

Az OECD-országok és európai OECD-országok főbb növekedési mutatóinak összevetése a magyar beruházások alakulásával 1960–1990 között
(Százalékban)

Ötévenként

Év	OECD*				OECD-Európa*				Magyar bruttó beruházás**
	GDP	B.áf.	Export	Import	GDP	B.áf.	Export	Import	
1965/60	129,3	141,2	139,2	144,4	127,5	136,5	138,2	146,5	130,5
1970/65	126,8	132,0	154,3	158,2	125,1	128,0	153,5	156,6	169,8
1975/70	115,9	108,4	132,4	122,5	115,6	106,1	129,8	121,4	140,6
1980/75	118,2	117,8	135,0	131,3	116,1	109,8	130,8	130,4	111,8
1985/80	112,3	107,3	120,7	116,9	108,1	98,2	122,1	111,1	84,9
1990/85	117,3	127,5	132,2	140,2	117,2	131,5	127,5	139,2	101,5

Tízévenként

Év	OECD*				OECD-Európa*				Magyar bruttó beruházás**
	GDP	B.áf.	Export	Import.	GDP	B.áf.	Export.	Import.	
1970/60	163,9	186,3	214,7	228,5	159,6	174,7	212,2	229,4	221,6
1975/65	146,9	143,1	204,3	193,9	144,6	135,8	199,3	190,1	238,7
1980/70	137,0	127,8	178,7	160,8	134,2	116,6	169,8	158,2	157,2
1990/80	131,7	136,9	159,6	163,9	126,7	129,1	155,6	154,6	86,2

Magyarázat: B.áf. = Bruttó állóeszköz-felhalmozás.

*1990. évi vásárlóerő-paritáson mért változatlan áras adatok alapján.

**1988. évi változatlan áras adatok alapján.

Forrás: OECD National accounts, 1950–1977, 1960–1991. és KSH.

A nagy globális és globalizációs folyamatok mellett a magyar gazdaság az ország méretéből és adottságaiból következően egészében és a beruházások tekintetében egyaránt különlegesen nyitott a világgazdasági konjunktúra mozgásaira, megingásaira. Ez, ha áttételesen is, igaz volt a központosított tervgazdaság éveire is. A voluntarista döntések nemcsak hazai okokból, hanem a világgazdasági (nemzetközi fizetési feltételekben, export- és importlehetőségekben és főképp a cserearányokban mutatkozó) változásokkal összefüggésben ütköztek korlátokba. Ez az ún. válságidőszakokban éleződött ki. Ugyanakkor igen jellemzőnek mondhatjuk, hogy azokban az időszakokban, amikor túljutott a gazdaság egy-egy rossz perióduson, a „beruházási éhség” a felszínre tört, eluralkodott, és még igen kedvezőtlen világgazdasági helyzetben is tartósan érvényre jutott. Ilyenkor a gazdasági vezetők úgy gondolták és azt hirdették, hogy a világgazdasági kilengések káros hatásaitól a rendszer képes megkímélni a belső gazdaságot, nem engedi „begyűrűzni” azokat. Ez egészen addig tartott, amíg tarthatatlanná vált a világgazdasági folyamatoktól való elszakadás, és emiatt gazdasági zavar, válsághelyzet keletkezett. A válságokat egyébként úgy-ahogy sikerült titokban tartani, levezénylésük zárt körben történt, a lakosság csak az azt követő elhúzódó gazdasági romlást érezte. Mindezek hatására a belső folyamatok nagymértékben elszakadtak a nemzetközi gazdasági folyamatoktól. Igen jellemző és jelentős példa erre, hogy a 70-es években a beruházások volumenét és GDP-ben mért rátáját alig befolyásolta a világgazdaságban nagy megrázkódást okozó első és második olajválság.

Az adatsorokból – pontosabb számításokat mellőzve, csak a növekedési ütemeket egymás mellé állítva – emiatt közvetlenül nehéz korrelációt találni a világgazdaságot számunkra most jellemző OECD-országok, illetve európai OECD-országok főbb mutatószámainak és a hazai beruházásoknak az alakulása között. Az elfojtott hatások azonban időről időre erősen előtörnek, és késésekkel meghatározzák a gazdasági mutatók alakulását. (Lásd a 16. táblázatot.)

Nyilvánvaló hasonlóság a világgazdasági és a hazai gazdaság folyamatai között a „boldog” 60-as években mutatkozik, amely mind az OECD-ben, mind a hazai gazdaságban, így a beruházások terén is a leggyorsabb növekedést mutató évtized. A 70-es évek első felében az (első) olajválság súlyosan megzavarja a folyamatokat, és eltérő következményeket vált ki a világban és nálunk. Az OECD-ben a növekedés – különösen a beruházások bővülése – igen erősen mérséklődött, a hazai beruházások ezzel szemben még jó ideig tartották fellendülő ívüket. Ez volt az a helyzet, amikor a legelsőként történt a hazai folyamatok világgazdaságiaktól történő elszakítására. Az olajárak ugrásszerű emelkedésére a gazdasági vezetés a 60-as években már jórészt leépített szénbányászat újraélesztésének programjával, valamint a hazai kőolajtermelés kiterjesztésének, a mátravidéki lignitbányászatnak és a dunai vízierőművek építésének terveiivel, vagyis óriási energetikai beruházási programok elindításával reagált.

A 70-es évek második felében nálunk halmozódtak a feszültségek, így megtört a fellendülés, sőt többszöri bukdácsolás után a 80-as évek elejére súlyos válsághelyzet alakult ki. Az OECD-ben a 70-es évek második felében megindult kilábalást – amiben nagy része volt az új cserearányokhoz való alkalmazkodásnak – megtörte a második olajválság, ami ismét az ütem mérséklődését hozta. A 80-as évek második felében a világgazdaság már ismét fellendülőben van, a beruházások már ismét gyorsan bővülnek, ezzel szemben nálunk folytatódik a „vergődés” évtizede.

A 90-es évek idősorai (lásd a 17. és a 18. táblázatot) a világkonjunktúráról hullámzó ütemű, de a fejlett országok átlagára vonatkozóan szakadatlan növekedést mutatnak. A GDP a fejlett országok átlagát tekintve folyamatosan nőtt. Az USA növekedési üzeme szinte mindvégig magasabb az EU-országok átlagánál. Japán mindvégig nyomott növekedési üteme az évtized végén válságba hajlik. Magyarország az évtized eleji válságból

A GDP volumenének alakulása a 90-es években
(Növekmény, előző év = 100)

	Tíz év átlaga		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^a
	1981–1990	1991–2000										
<i>Fejlett országok átlaga</i>	3,1	2,3	1,2	1,9	1,2	3,2	2,6	3,2	3,2	2,2	2,0	2,3
<i>Iparilag fejlett országok</i>	2,9	2,1	0,8	1,8	1,1	2,9	2,1	3,0	3,0	2,2	1,9	2,0
Egyesült Államok	2,9	2,6	-0,9	2,7	2,3	3,5	2,3	3,4	3,9	3,9	3,3	2,2
Franciaország	4,0	1,8	0,8	1,2	-1,3	2,8	2,1	1,6	2,3	3,1	2,2	2,9
Japán	2,8	1,0	3,8	1,0	0,3	0,6	1,5	5,0	1,4	-2,8	-1,4	0,3
Kanada	2,4	2,2	-1,9	0,9	2,3	4,7	2,6	1,2	3,8	3,0	2,6	2,5
Nagy-Britannia	2,7	1,9	-1,5	0,1	2,3	4,4	2,8	2,6	3,5	2,1	0,7	2,1
Németország ^b	2,3	2,0	5,0	2,2	-1,2	2,7	1,2	1,3	2,2	2,8	1,5	2,8
Olaszország	2,2	1,3	1,1	0,6	-1,2	2,2	2,9	0,9	1,5	1,4	1,5	2,4
<i>Más fejlett gazdaságú országok</i>	3,7	3,2	2,9	2,5	2,0	4,6	4,4	3,8	4,2	2,1	2,5	3,4
Ausztria	2,2	2,2	3,4	1,3	0,5	2,4	1,7	2,0	2,5	3,3	2,0	2,5
Ausztrália	3,3	3,3	-1,0	2,6	3,8	5,1	4,2	3,6	3,6	5,1	3,1	3,2
Belgium	1,9	1,8	1,6	1,5	-1,5	2,6	2,3	1,3	3,0	2,9	1,9	2,2
Dánia	2,0	2,5	1,4	1,3	0,8	5,8	3,0	3,3	3,1	2,9	1,3	2,0
Finnország	3,1	1,8	-7,1	-3,6	-1,2	4,5	5,1	3,6	6,0	5,0	3,1	3,5
Görögország	1,6	2,2	3,1	0,7	-1,6	2,0	2,1	2,4	3,2	3,7	3,3	3,4
Hollandia	2,2	2,6	2,3	2,0	0,8	3,2	2,3	3,1	3,6	3,7	2,3	2,6
Írország	3,9	6,7	2,0	4,2	3,1	7,3	11,1	7,4	9,8	9,0	6,7	6,4
Izrael	3,5	4,3	5,2	6,8	3,4	6,9	6,8	4,6	2,3	2,0	2,3	3,0
Norvégia	2,4	3,2	3,1	3,3	2,7	5,5	3,8	5,5	3,4	2,0	1,0	1,8
Portugália	2,9	2,5	2,3	1,9	-1,4	2,4	2,4	3,6	4,0	3,9	3,1	3,2
Spanyolország	3,0	2,3	2,3	0,7	-1,2	2,1	2,9	2,4	3,5	3,8	3,3	3,5
Svájc	2,1	0,7	-0,8	-0,1	-0,5	0,5	0,6	-	1,7	2,1	1,2	2,0
Svédország	1,9	1,3	-1,4	-1,4	-2,2	3,3	3,9	1,3	1,8	2,9	2,1	2,8
<i>Európai Unió</i>	2,4	1,9	1,7	1,1	-0,5	3,0	2,4	1,8	2,7	2,8	1,8	2,7
<i>Euróövezet</i>	2,4	2,0	2,4	1,3	-1,0	2,7	2,3	1,7	2,5	2,9	2,0	2,9
Magyarország	-	0,8	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2

^a Előrebecslés. ^b 1991-ig csak Nyugat-Németország adatai.

Forrás: KSH [2000], 28–29. o.; KOPINT-DATORG Konjunktúrajelentés, 2001/3, 105. o.

A bruttó állóeszköz-felhalmozás volumenének alakulása a 90-es években
(Növekmény, előző év = 100)

	Tíz év átlaga		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^a
	1981–1990	1991–2000										
<i>Fejlett országok átlaga</i>	3,3	2,9	-1,6	1,6	-0,3	4,4	4,2	6,0	4,3	3,9	3,8	3,1
<i>Iparilag fejlett országok</i>	3,1	2,8	-2,4	2,0	-0,1	3,9	3,4	6,2	4,0	4,6	4,2	2,8
Egyesült Államok	2,6	5,0	-6,6	5,2	5,1	6,6	5,0	7,8	7,2	9,7	7,9	3,3
Franciaország	2,3	0,4	-	-2,8	-6,7	1,3	2,5	-0,5	0,1	4,2	3,2	3,4
Japán	5,2	-0,5	3,3	-1,5	-2,0	-0,8	1,7	11,1	-1,9	-8,8	-3,9	-1,2
Kanada	3,9	2,6	-3,5	-1,3	-2,7	7,4	-2,5	6,6	11,1	4,2	4,4	3,9
Nagy-Britannia	4,3	2,5	-8,7	-0,7	0,8	3,6	2,9	4,9	6,6	8,6	4,4	3,3
Németország ^b	1,6	1,4	6,0	3,5	-5,6	3,5	-	-1,2	0,1	1,6	1,5	5,0
Olaszország	1,8	0,6	0,8	-1,8	-12,8	0,5	7,1	1,9	0,8	3,5	3,3	3,9
<i>Más fejlett gazdaságú országok</i>	4,3	3,2	1,9	0,1	-1,2	6,5	7,3	5,1	5,7	1,0	2,3	4,1
<i>Európai Unió</i>	2,6	1,7	-0,1	-0,8	-6,3	2,4	4,0	1,9	2,9	5,1	3,8	4,3
<i>Euróövezet</i>	2,3	1,4	1,9	-0,5	-7,6	2,1	3,7	1,0	2,1	4,1	3,5	4,5
Magyarország	-	3,6	-10,5	-2,6	1,9	12,5	-4,3	6,4	9,2	13,1	5,9	6,5

^a Előrebecslés. ^b 1991-ig csak Nyugat-Németország adatai.

Forrás: KSH [2000], 28–29. o.; KOPINT-DATORG Konjunktúrajelentés, 2001/3, 105. o.

A külföldi működő tőke beáramlása az élenjáró átalakuló országokban

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 becslés	Összesen 1989–2001	Egy főre (USD)			A GDP %-ában	
	Millió USD														1989– 2001	2000	2001	2000	2001
Csehország	n. a.	n. a.	983	563	749	2526	1276	1275	3591	6234	4477	4820	7000	26493	2570	434	468	8,8	8,5
Észtország	n. a.	n. a.	80	156	212	199	111	130	574	222	324	350	300	2358	1637	226	243	6,4	6,4
Magyarország	311	1459	1471	2328	1097	4410	1987	1653	1453	1414	1107	2204	1502	21869	2177	110	219	2,4	4,3
Lettország	n. a.	n. a.	n. a.	50	279	245	379	515	303	331	398	300	250	2798	1200	168	129	5,6	4,0
Litvánia	n. a.	n. a.	n. a.	30	31	72	152	328	921	478	375	450	545	2837	771	102	122	3,3	3,8
Lengyelország	0	117	284	580	542	1134	2741	3041	4966	6348	8171	6502	7000	34426	890	211	168	5,1	3,6
Szlovákia	24	82	100	107	236	194	199	84	374	701	2058	1500	3500	5669	1050	381	278	10,7	7,6
Szlovénia	-2	-41	113	111	131	183	188	340	250	144	110	338	131	1847	925	55	169	0,6	1,8

Forrás: Transition Report Update, 2002. május, 24. o.

1994-re – a fejlett országok megugró növekedésével párhuzamosan – határozott növekedést ér el. 1995-ben, a hazai stabilizációs visszafogás évében a világgazdasági növekedés is megtorpanást mutat, amelyből az USA már 1996-ban nagy lendülettel lép ki. A gyorsulás Európát 1997-ben éri el. 1998 az USA-ban és az EU-ban is igen jó konjunktúrájú év, amely 1999-ben is folytatódik, bár Európában némi mérséklődést mutat. A magyar gazdaság 1997-től kiugró teljesítményét az USA és az EU kedvező konjunktúrájától nem lehet függetlennek tekinteni.

A bruttó állóeszköz-felhalmozás ingadozása a GDP-jénél szinte mindenütt nagyobb. Fontos kivétel az USA, 1992-től igen magas mutatókkal. A fejlett országok átlagában az állóeszköz-felhalmozás az évtized végére kissé mérséklődik. Japán tartós válsága az állóeszköz-felhalmozás terén különösen megmutatkozik. Magyarország kiemelkedően magas mutatókkal az 1998. évi 13,3 százalékos csúcsig fut fel. A növekedés ezután is jelentős marad, bár a csúcshoz képest mintegy felére esik vissza.

Egészében arra a tendenciára kell felfigyelnünk, hogy a világgazdasági konjunktúrához való kötődés a 90-es években Magyarország számára igen erőssé vált, a hazai gazdasági folyamatok egyik alapvető, ha nem a legalapvetőbb meghatározója lett.

A külföldi működő tőke beáramlása

A rendszerváltással bekövetkezett fordulat egyik alapvető eleme az ország megnyitása a külföldi tőke beáramlása előtt. Ezzel a korábbi gazdasági rendszer egyik legfontosabb tabuja dőlt meg. A gazdasági nyitás a központosított tervgazdálkodást lebontó reformok egyik döntő harci terepe volt, de a tőke előtti kapunyitás a rendszer bukásáig még csak szöbe se jöhetett. Külföldi működő tőke kivételképpen, egyes egyeztetett, külön engedélyezett esetben léphetett be az országba.

Magyarországon a 90-es évek elején azonnal megkezdődött a külföldi működő tőke nagyarányú beáramlása. Hasonló nyitás ment végbe Kelet-Közép-Európa többi országában is, de Magyarország nagy előnyt szerzett a piacgazdasági intézményrendszer korábban megkezdett kiépítésével. Rövidesen kialakult az élenjáró országok csoportja, ezek közül is a legtöbb tőkét vonzó három: Magyarország, Lengyelország és Csehország. (Lásd a 19. táblázatot.)

A kezdeti időszakban Magyarország kiugrása látványos volt, amiben fontos szerepet játszott, hogy hazánk volt a legfelkészültebb a külföldi tőke fogadására, mivel az ehhez szükséges piacgazdasági klíma kedvező volt, a jogi és intézményi rendszer igen gyorsan kiépült. Bár 1992-ben Csehország a „puha”, sokkmentes átmenet Klaus-féle propagandájával a magyart megközelítő tőkebeáramlást ért el, ez már 1993-ban visszaesett. Mindhárom országban, de mindenekelőtt nálunk kiugró eredményt hozott az 1995-ös év, ez volt a hazai energiaszektor privatizációjának éve. 1996-tól a sokkal nagyobb gazdaságú Lengyelország lett az éllovas, de az időszak egészét tekintve Magyarország vonzotta a legtöbb külföldi tőkét.

A működő tőke beáramlásának hatására a külföldi tőkével működő cégek száma az évtized közepéig nőtt rohamosan nőtt a gazdaság egészében (1996-ig 20000 fölé), utána a növekedés már mérsékelt volt. A részben vagy egészben külföldi tőkével működő cégek aránya a cégek számát tekintve már 1993-ban csúcspontra (22,7 százalék) jutott – attól kezdve a tisztán hazai tőkéjű (főleg kis-) vállalkozások számának növekedése meghaladta a külföldi tőkével működőkéét. De ami ennél fontosabb: a külföldi tőke aránya a vállalatok összes jegyzett tőkéjében a 90-es években folyamatosan nőtt, és 1998-ban 37,6 százalékot ért el. Ezzel párhuzamosan nőtt e vállalatok exportjának aránya az ország igen gyorsan növekvő exportjában, az 1989. évi 10 százalék után rohamos emelke-

déssel már 1994-ben 60 százalék fölé került, 1998-ra pedig 79 százalékot ért el (*Hamar, 2001. 9. o.*).

A külföldi tőke beáramlásának egyik formája a privatizáció volt. Az ismert adatok szerint 1990–1998 között az állami vagyonkezelő szervezetek privatizációs bevételeinek mintegy 60 százaléka (csaknem 1000 milliárd forint) külföldi valutában folyt be. 1995-ben ez az arány 85 százalék körül volt (KSH Statisztikai Évkönyv, 1996. 336. o.). A külföldi tőke privatizációban való részvételéről, arról, hogy ez mit jelentett az ország eszközállománya, beruházásai szempontjából, különböző nézetek vannak. Kétségtelen, hogy az egyik legnagyobb privatizáció, az energiaszektor regionális óriásvállalatainak 100 százalékos vagy részleges külföldi tulajdonba kerülése után nem következett be a beruházások várt felfutása. Ezt részben az energiaárak körül a kormány és a vállalatok között kialakult vitának, részben a gazdaság energiaigénye mérsékelt növekedésének lehet tulajdonítani. Egy másik vitakérdés az a bírálat, hogy a külföldi tulajdonosok sok esetben nem működtetni kívántak kapacitásokat, hanem piacokat vásároltak, és emiatt számos vállalatot, vagy éppen gazdasági tevékenységet, iparágat lényegében megszüntettek Magyarországon. (Példaként leggyakrabban a cementipart említik.) Véleményünk szerint a megszüntetés okait mélyebb közgazdasági elemzéssel kellene feltárni. Tekintetbe kell venni a megvásárolt üzemek versenyképességi szintjét és annak növelhetőségét is.

A külföldi működő tőke beáramlása terén megkülönböztetett jelentőségük van a zöldmezős beruházásoknak. A zöldmezős beruházások arányáról különféle becslések állanak rendelkezésre. A Privatizációs Kutatóintézet szerint a magyarországi zöldmezős beruházások értéke 1996 végén 3,8 milliárd dollár volt, ami a teljes működőtőke-beáramlás 22 százaléka. A beáramlott működőtőke-állomány és a privatizációs bevételek összevetése alapján a zöldmezős beruházások felső határa 34 százalékra tehető (*Antalóczy – Sass, 2000. 8. o.*). A zöldmezős beruházások jelentős része a vám szabad területek befektetési előnyeinek kihasználására jött létre. *Antalóczy Katalin* és *Sass Magdolna* becslése szerint az 1999 végén regisztrált, 116 engedéllyel rendelkező vám szabad terület közül 70-75 jöhetett létre külföldi befektetők zöldmezős beruházásával (a külföldi tőke aránya ebben a körben meghaladja a 90 százalékot). (*Antalóczy – Sass, 2000. 9. o.*) A szerzők megjegyzik, hogy a hazai zöldmezős befektetéseket a privatizációhoz kapcsolódó beruházásoknál jóval nagyobb szektorális és földrajzi koncentráció jellemzi. A megcélzott fő szektorok az autógyártás, elektronika és egyéb gépipari ágazatok voltak, a beruházások megvalósulásának helyszíne pedig döntően a nyugati, határ menti országrész és Budapest környéke.

Szám szerint a legtöbb külföldi tőkével működő vállalat a beruházások csoportosításában alkalmazott KSH-bontás szerint (sorrendben) a kereskedelemben, a feldolgozóiparban és az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások körében létesült (9324, 3962, illetve 3851 vállalat). Ugyanakkor a befektetett külföldi tőke részesedése az összes jegyzett tőke százalékában a feldolgozóiparban nőtt 1998-ig a legmagasabbra, 59,8 százalékra, ezt a pénzügyi tevékenységben elért 48,2 százalék követi, és a kereskedelemben is igen magas az arány, 46,2 százalék.

A külföldi tőkével működő vállalatok a nemzetgazdaság beruházásaiban a 90-es években egyre fontosabb szerepet tölthettek be. 1989-ben a beruházások 11,0 százalékát, 1994-ben már 48,8 százalékát adták, 1998-ra pedig részesedésük elérte a 61,1 százalékot. Rendkívüli jelentősége volt a nemzetgazdaság exportképessége tekintetében meghatározó *feldolgozóipari* beruházásokban betöltött vezető szerepüknek. 1992 és 1996 között a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek beruházásai *Hamar Judit* adóstatistikán alapuló számításai szerint (*Hamar, 2001. 16. o.*) 4,4 százalékkal csökkentek, ugyanakkor a külföldi tőkével működő cégek beruházásai meghatszorozódtak. A növekedés eltérése a hazai cégek konszolidációja után is nagy maradt: 1996 és 1998 között a rész-

ben vagy egészben külföldi tulajdonú feldolgozóipari cégek 68,2 százalékkal, míg a tisztán hazai tulajdonúak 37,3 százalékkal növelték beruházásaikat.

A külföldi működő tőke beáramlása 1999-ben és 2000-ben is folytatódott: 1999-ben az előző évihez képest 1,1 százalékkal növekedett, 2000-ben lényegében ugyanezen a szinten maradt. A feldolgozóipar aránya a külföldi érdekeltségű vállalkozások jegyzett tőkéjében 1999-ben 37 százalékot tett ki.

Felhasznált irodalom

- Ábel István – Öcsi Béla [1999]: Finanszírozási szerkezet és tulajdonforma. *Közgazdasági Szemle*, október.
- Antalóczy Katalin [2001]: Magyar gyógyszeripar – privatizáció után. *Külgazdaság*, február.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2000]: Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világ gazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, május.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2000]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, október.
- Árvai Zsófia – Menczel Péter [2001]: A magyar háztartások megtakarításai 1996 és 2000 között. *Közgazdasági Szemle*, február.
- Bauer Tamás [1981]: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Bélyác Iván [1999]: A beruházási fordulat. Tanulmányok a rendszerváltás időszakából. Pécs, Janus Pannonius Egyetem Kiadó.
- Darvas Zsolt – Simon András [1999]: Tőkeállomány, megtakarítás és gazdasági növekedés. *Közgazdasági Szemle*, szeptember.
- Dedák István [2000]: A gazdasági felzárkózás növekedésméleti összefüggései. *Közgazdasági Szemle*, június.
- Erdős Tibor [1986]: Növekedési ütem, növekedési pálya. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Erdős Tibor [2000]: A fenntartható gazdasági növekedés néhány elméleti problémája. *Külgazdaság*, július–augusztus.
- Hamar Judit [1999]: A külföldi működő tőke beáramlásának területi és szektorális jellemzői Magyarországon. KOPINT-DATORG Műhelytanulmányok, 31. szám, február.
- Hamar Judit [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, április.
- Jankovics László [2001]: „A demokráciát önmagáért kell szeretnünk!” Kornai János előadása vietnami látogatása kapcsán. *Külgazdaság*, október.
- Klauber Máttyás – Barta Attila [2000]: Négy sávú fejlődés. Az autópályák hatása a gazdasági növekedésre. *Cégvezetés*, 1–2. szám.
- Kopátsy Sándor – Matolcsy György – Sebestyén Tibor [1997]: A hazai vagyoneérték és az amortizáció alakulása az 1961–1998. években. Privatizációs Kutatóintézet.
- KOPINT-DATORG [1998]: A világ és Magyarország gazdasága középtávon: 1998–2002. Budapest.
- Kovács Tibor [1999]: Vállalkozási övezetek – ipari parkok. *Gazdaság és Statisztika*, 4. szám.
- KSH [1996]: A beruházások alakulásának főbb tendenciái, 1991–1994.
- KSH [1999]: A beruházások alakulásának főbb tendenciái, 1995–1997.
- KSH [2000]: A gazdaság növekedését elősegítő húzó ágazatok. Nemzetközi összehasonlítás. (Összeállította: Nyitrai Ferenecné dr.)
- Molnár László – Skultéty László [1999]: A beruházások alakulása 1992–1998 között. *Közgazdasági Szemle*, december.
- Schweitzer Iván [1980]: Központi döntések – vállalati erőfeszítések. *Gazdaság*, I. szám.
- Schweitzer Iván [1982]: A vállalatnagyság. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Soós Károly Attila [1986]: Terv, kampány, pénz. Szabályozás és konjunktúraciklusok Magyarországon és Jugoszláviában. MTA Közgazdaságtudományi Intézet – *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó* – Kossuth Könyvkiadó, 1986.
- Szalavetz Andrea [2000a]: A befektetésösztönzés regionális tapasztalatai Magyarországon. *Külgazdaság*, február.
- Szalavetz Andrea [2000b]: A külföldi tőkebefektetések regionális hatásai – gazdaságpolitikai megfontolások. *Külgazdaság*, július–augusztus.

Függelék

1. táblázat

A bruttó nemzeti termék (GDP) összege és felhasználása (Milliárd forint, 1988. évi változatlan áron)

	GDP	Bruttó beruházás	Készletváltozás	Lakossági fogyasztás	Közösségi fogyasztás	Nettó export
1950	307,50	48,20	18,50	215,00	27,90	-2,10
1951	417,40	61,30	108,70	216,20	34,50	-3,30
1952	321,00	70,10	-13,30	205,50	63,30	-4,70
1953	408,20	70,00	56,60	208,20	77,20	-3,90
1954	376,30	53,90	22,80	256,7	48,10	-5,20
1955	420,20	51,70	59,70	268,7	42,10	-2,00
1956	216,10	53,40	-156,30	285,8	36,40	-3,10
1957	617,40	49,30	227,10	316,1	38,20	-13,30
1958	484,30	62,40	68,00	318,0	39,00	-3,00
1959	509,30	75,60	60,00	337,7	42,10	-6,20
1960	567,50	94,00	85,00	358,0	42,10	-11,70
1961	610,80	90,90	123,20	359,2	46,80	-9,20
1962	645,60	100,70	123,00	373,7	59,30	-11,00
1963	659,40	114,00	142,90	391,7	60,90	-14,00
1964	758,00	121,40	168,30	422,4	64,50	-18,50
1965	705,40	122,70	108,10	427,9	61,50	-14,60
1966	737,90	135,40	107,00	445,6	60,90	-11,10
1967	835,10	161,60	156,80	473,1	62,90	-19,20
1968	849,80	164,10	140,50	494,2	68,60	-17,60
1969	833,80	177,10	75,10	518,8	72,80	-10,10
1970	908,40	208,30	83,70	559,10	86,00	-28,80
1971	1118,20	233,70	236,70	596,10	96,20	-44,60
1972	975,00	228,70	61,30	610,60	95,30	-20,90
1973	982,90	235,90	23,50	635,90	96,40	-8,80
1974	1213,60	264,80	187,30	681,10	108,10	-27,70
1975	1269,30	292,90	187,10	708,20	111,00	-29,80
1976	1329,10	293,30	223,30	721,50	116,10	-25,20
1977	1363,30	328,90	180,00	754,20	123,10	-23,00
1978	1667,00	344,90	448,30	782,80	135,00	-44,00
1979	1314,90	347,40	42,50	798,80	141,30	-15,20
1980	1347,90	327,40	86,70	804,30	141,50	-12,00
1981	1405,60	313,20	124,10	825,40	147,90	-5,20
1982	1388,90	308,30	85,80	835,90	149,50	9,20
1983	1322,30	297,80	13,30	840,30	149,90	21,10
1984	1355,40	286,80	33,30	850,20	151,80	33,30
1985	1353,60	278,00	25,80	861,80	158,10	29,90
1986	1419,60	296,10	60,40	878,90	165,40	18,80
1987	1380,60	325,20	-46,30	912,00	165,90	23,70
1988	1443,10	295,60	60,00	873,80	175,00	38,70
1989	1449,00	310,30	44,70	893,60	164,00	36,10
1990	1401,30	283,60	43,70	861,10	168,30	44,60
1991	1236,10	250,40	3,90	811,20	163,80	6,80
1992	1197,78	243,89	-41,47	811,20	171,83	12,33
1993	1190,59	248,77	19,04	826,61	219,08	-122,90
1994	1225,12	279,86	40,97	824,96	191,26	-111,92
1995	1243,50	267,83	79,31	766,39	183,41	-53,44
1996	1259,66	285,77	109,62	740,33	175,71	-51,77
1997	1317,61	312,06	117,73	753,60	185,73	-51,51
1998	1382,17	353,57	149,71	790,53	185,17	-96,81
1999	1442,99	374,43	151,00	826,89	186,65	-95,99
2000	1518,02	399,14		854,18		

Forrás: KSH adatszolgáltatás; Bélyácz [1999]; KSH évkönyvek alapján saját számítás.

Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

A közép- és kelet-európai országok az 1980-as és 1990-es évtized fordulóján kapcsolódtak be a nemzetközi működőtőke-áramlásba. Az azóta eltelt tíz évben egyfelől olyan jelentős változások történtek a világgazdaság működőtőke-áramlásának folyamataiban, amelyek hatással voltak az általunk vizsgált átalakuló gazdaságok relatív és abszolút pozíciójára nemzetközi összehasonlításban, másfelől – az általános makrogazdasági helyzet, a követett privatizációs, illetve tőkevonzási politika eredményeként – egymáshoz viszonyított helyzetük is módosult. Változott statisztikai adatszolgáltatási rendszerük is. Az évtized első felének tapasztalatai alapján – a működő tőkének a gazdaságok átalakulásában és dinamizálásában játszott szerepét felismerve – a régió országaiban verseny indult a külföldi befektetésekért (foreign direct investment – FDI), s a sikeresség egyik legfontosabb mércéje lett a működőtőke-beáramlás értéke. A cikkben az elmúlt évtized közép-kelet-európai, s ezen belül magyar működőtőke-folyamatait elemzik a szerzők a rendelkezésre álló statisztikai adatok alapján. Bemutatják a két legfontosabb nemzetközi intézmény számbavételi módszerét, az egyes országok adatszolgáltatása közötti különbségeket. Megkísérik az adatok összehasonlíthatóvá tételét, s ennek alapján következtetnek Magyarország relatív pozíciójának változására, valamint kísérletet tesznek arra, hogy megválaszolják az utóbbi időben mind gyakrabban felvetett kérdést: lemaradt-e Magyarország a működőtőke-vonzás regionális versenyében?

A működőtőke-áramlással foglalkozó szakértők elemzéseik készítésénél döntően két forrásra támaszkodnak. A nemzetközileg leggyakrabban használt kiadvány az UNCTAD évente kiadott World Investment Reportja, a másik az IMF statisztikája (Balance of Payments Statistic Yearbook). Az alábbiakban először az UNCTAD adatai alapján (UNCTAD 1996, 2001) mutatjuk be az működőtőke-áramlás világgazdasági tendenciáit, és ezen belül a Közép- és Kelet-Európáról, illetve Magyarország helyzetéről kirajzolódó képet.

Antalóczy Katalin, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaság-tudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa. A szerző kutatásban való részvételét a Bolyai-ösztöndíj tette lehetővé.

A külföldi működőtőke-befektetések az UNCTAD adatai alapján: Közép- és Kelet-Európa, illetve Magyarország csökkenő tőkevonzó-képessége

1990 és 2000 között a világgazdaságban a beáramló működő tőke értéke – néhány dekonjunktúrától sújtott évet kivéve – mindvégig dinamikusan növekedett. Különösen kiemelkedő volt az 1997–1999 közötti emelkedés (1997: 25,3 százalék, 1998: 44,9 százalék, 1999: 55,2 százalék). Az elmúlt tíz évben összességében a működőtőke-beáramlás értéke a világgazdaságban 6,3-szeresére nőtt.

Közép- és Kelet-Európa országai a kilencvenes évtized elején nyitották meg gazdaságaikat a külföldi tőkebefektetők előtt. A működő tőke értéke a kilencvenes évtized első felében minimális bázisról indulva gyorsan nőtt (az 1990-es 607 millió dollárról 1995-re 14 558 millió dollárra), s ugyancsak emelkedett a régió részesedése a világ összes működőtőke-befektetésén belül, 1995-ben a 4,4 százalékos csúcstól elérve. Az UNCTAD adatai szerint 1996-ban a beáramló működő tőke értéke némileg visszaesett, majd 1997-től ismét növekedésnek indult, s 2000-re elérte a 26 499 millió dollárt. A régióknak azonban az évtized második felében nem sikerült részesedését növelnie a működőtőke-befektetésekben: aránya 1996–1997-ben 4 százalék körül stagnált, majd 1999–2000-ben 2 százalék körülire csökkent. Ennek elsődleges oka, hogy a világgazdaságban a működőtőke-befektetéseket a határon átnyúló egyesülések és felvásárlások (cross-border M&A) dinamizálták. 1998-ban az egyesülések és felvásárlások értéke 74,4 százalékkal, 1999-ben 35,4 százalékkal, 2000-ben újabb 49 százalékkal emelkedett.

Megfelelő adatok híján nem tudjuk megmondani, hogy az egyesülések és felvásárlások mennyivel részesednek a teljes működőtőke-áramlásból, és hogy ez a részesedés hogyan változott az utóbbi években. Az egyesülések és felvásárlások adatainak számbavételére nem vonatkoznak egységes nemzetközi szabályok, a különféle forrásokból származó adatok pedig összehasonlíthatatlannak bizonyultak a teljes működőtőke-áramlásra vonatkozó adatokkal. (Lásd például: UNCTAD [2001], 289. o., vagy az OECD Financial Market Trends egyes számaikat.) Hatalmas, több milliárd dolláros ügyletekről van szó, egy-egy „megaügylet” értéke meghaladja egy-egy vizsgált közép- és kelet-közép-európai ország teljes évi működőtőke-beáramlását. Természetesen egyes ügyleteknél ez az érték „virtuális”, mások pedig egy vagy több vállalat egyesülése nem jelent valódi közvetlen befektetést.

A működőtőke-áramlásnak ez a formája elsősorban a fejlett országok közötti működő tőkét jellemzi, s így az utóbbi néhány évben a fejlett országok közötti tőkeáramlás vált ismét dominánssá (a beáramlás közel 80 százaléka ebbe a régióba irányult az évtized közepén tapasztalható 58-59 százalékkal szemben). Közép- és Kelet-Európában az egyesülések és felvásárlások az állami vállalatok privatizációjához kötődnek, amelyek egyfelől évről évre hullámozottak, másfelől értékük a világgazdaság nagy felvásárlásaihoz képest rendkívül csekély volt.

A legfejlettebb hat átalakuló ország (Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia és Szlovénia) működőtőke-beáramlásának értéke az elmúlt évtizedben az UNCTAD statisztikái szerint 8,2-szeresére nőtt. Az évtized elején e hat – ekkor még csak négy, hiszen Csehszlovákia még egységes államot alkotott, Szlovénia pedig Jugoszlávia része volt – országban került befektetésre a közép- és kelet-európai régióba irányuló működő tőke 90-100 százaléka, mert ezek az országok nyitottak először a külföldi befektetők felé. A térség többi országának tőkeimportőrként való megjelenése csökkentette részesedésüket a régióba irányuló működő tőkén belül, de 2000-ben még mindig e hat ország fogadta a működőtőke-befektetések több mint 70 százalékát. A világ működőtőke-beáramlásából az évtized közepén 3,3 százalékkal részesedtek, ami viszonylag jelentős hányadnak tekinthető a nyitás után 4-5 évvel. Azóta azonban ezt az arányt nem sikerült növelni, sőt részesedésük 1,5 százalékra csökkent.

Működőtőke-beáramlás országoként 1991 és 2000 között az UNCTAD adatai alapján
(Millió USD)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Csehország	568	869	2 562	1 428	1 300	3 718	6 324	4 595
Csehszlovákia	600	1103	–	–	–	–	–	–	–	–
Észtország	..	82	162	214	201	151	267	581	305	398
Magyarország	1 459	1 471	2 339	1 146	4 453	2 275	2 173	2 036	1 944	1 957
Lengyelország	291	678	1 715	1 875	3 659	4 498	4 908	6 365	7 270	10 000
Szlovákia	199	245	195	251	206	631	356	2 075
Szlovénia	..	111	113	128	176	185	321	165	181	181
Hat ország összesen	2 350	3 445	5 096	4 477	11 246	8 788	9 175	13 496	16 380	19 206
Közép-Kelet-Európa összesen**	2 445	3 847	5 676	6 177	14 558	13 388	20 049	22 108	24 877	26 499
Közép-Kelet-Európa részesedése a világ működőtőke-beáramlásából (%)	1,6	2,3	2,7	2,4	4,4	3,6	4,2	3,2	2,3	2,1
Hat ország részesedése Közép-Kelet-Európa működőtőke-beáramlásából (%)	96,1	89,6	89,8	72,5	77,2	65,6	45,8	61,1	65,8	72,5
Hat ország részesedése a világ működőtőke-beáramlásából (%)	1,5	2,0	2,7	1,8	3,3	2,3	1,9	2,0	1,5	1,5
Magyarország részesedése a hat ország működőtőke-beáramlásában (%)	62,1	42,7	45,9	25,6	39,6	25,9	23,7	15,1	11,9	10,2

* Becslés.

**UNCTAD Közép- és Kelet-Európa + Szlovénia, Horvátország.

Forrás: UNCTAD [1996], [2001].

Az elmúlt években a legfejlettebb országokon belül is átrendeződés történt. 1990 és 1993 között Magyarország volt a fő tőkeimportőr, a hat országban befektetett összes működő tőke 50-60 százaléka hazánkba érkezett. Az évtized második harmadában még mindig Magyarországra irányult a befektetések 25 százaléka (sőt 1995-ben ismét közel 40 százaléka). 1998–1999-ben részesedésünk 20 százalék alá csökkent, s 2000-ben már csak a hat országba irányuló működőtőke-beáramlás 10,2 százaléka valósult meg Magyarországon az UNCTAD adatai szerint. (Lásd az 1. táblázatot.)

Magyarország pozícióvesztésével párhuzamosan először Lengyelország részesedése indult folyamatos növekedésnek, s 1996-ra a hat országba irányuló befektetéseknek már az 50 százaléka itt valósult meg. Lengyelország azóta is tartja első helyét a hat ország sorrendjében, s 50 százalék körüli részesedése is stabilnak tekinthető. Csehország 1993 és 1997 között a hat ország működőtőke-beáramlásának 10-20 százalékát vonzotta. 1998-ban részesedése megközelítette a 30, 1999-ben pedig a 40 százalékot, majd 2000-ben ismét 20 százalék körülire csökkent. Szlovákia marginális szerepe először 2000-ben nőtt, ekkor a hat ország működőtőke-beáramlásán belül aránya rögtön 10 százalékra ugrott.

Magyarország, Lengyelország és Csehország az elmúlt évtizedben mindvégig meghatározta a hat országba irányuló befektetések volumenét, hiszen részesedésük soha nem csökkent 75 százalék alá, sőt a legtöbb évben 90 százalék körüli arányt mutatott. Észtország, Szlovénia és Szlovákia tehát a kilencvenes években csak marginális szerepet játszott a hat legfejlettebb átalakuló ország tőkevonzásában. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A működőtőke-beáramlás megoszlása országonként az UNCTAD adatai alapján
(Százalékban)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Csehország	11,1	19,4	22,8	16,2	14,2	27,5	38,6	23,9
Csehszlovákia	34,1	25,5	32,0
Észtország	2,4	3,2	4,8	1,8	1,7	2,9	4,3	1,9	2,1
Magyarország	51,2	62,1	42,7	45,9	25,6	39,6	25,9	23,7	15,1	11,9	10,2
Lengyelország	14,7	12,4	19,7	33,7	41,9	32,5	51,2	53,5	47,2	44,4	52,1
Szlovákia	3,9	5,5	1,7	2,9	2,2	4,7	2,2	10,8
Szlovénia	3,2	2,2	2,8	1,6	2,1	3,5	1,2	1,0	0,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: UNCTAD [1996], [2001] alapján saját számítás.

Amennyiben nem a beáramlás (flow), hanem az UNCTAD állomány- (stock) adatait vizsgáljuk, akkor azt látjuk, hogy Magyarország ebben a számbavételi módban is a kilencvenes évek közepéig őrizte vezető helyét. 2000 végére a befektetett működő tőke állománya alapján Lengyelország foglalta el az első helyet, közel 36 milliárd dolláros állománnyal, Csehország a második helyen állt 21 milliárd dollárral, míg a harmadik Magyarország, közel 20 milliárd dolláros működőtőke-állománnyal. Jelentősen lemaradva követte e három országot Szlovénia, Észtország és Szlovákia 2 és 3 milliárd dollár közötti állománnyal (lásd a 3. táblázatot).

**A befektetett működőtőke-állomány megoszlása országonként
az UNCTAD adatai alapján**

Ország	1990		1995		1998		1999		2000	
	Millió USD	Százalék	Millió USD	Százalék	Millió USD	Százalék	Millió USD	Százalék	Millió USD	Százalék
Csehország	1 360	48,7	7 352	25,4	14 375	24,0	17 552	24,6	21 095	24,0
Észtország	731	2,5	1 822	3,0	2 441	3,4	2 840	3,2
Magyarország	569	20,4	10 007	34,6	15 862	26,5	19 299	27,1	19 863	22,6
Lengyelország	109	3,9	7 843	27,1	22 479	37,5	26 475	37,1	36 475	41,4
Szlovákia	87	3,1	1 248	4,3	2 502	4,2	2 817	4,0	4 892	5,6
Szlovénia	666	23,9	1 759	6,1	2 907	4,8	2 684	3,8	2 865	3,2
Összesen	2 791	100,0	28 940	100,0	59 947	100,0	71 268	100,0	88 030	100,0

Forrás: UNCTAD [2001] alapján részben saját számítás.

A legfejlettebb hat átalakuló ország azonban különböző méretű, lakosságszámú, GDP-jű, így a befektetett abszolút összegek mellett szükséges a működőtőke-befektetések relatív mutatóinak elemzése is. A működőtőke-befektetések szerepét több szempontból vizsgálhatjuk, több mutatóhoz viszonyíthatjuk. A két legszemléletesebb szám a GDP-n belüli, illetve az egy főre jutó működőtőke-állomány.

1990 és 1999 között GDP-arányosan jelentős változás látható a működőtőke-állományokban. 1990-ben még mind a hat ország esetében minimális értékek mutatkoztak, ezen belül – érdekes és kevésbé megmagyarázható módon – Csehországban és – a (volt) Jugoszlávia külföldi befektetések felé való viszonylagos nyitottsága miatt – Szlovéniában volt a legmagasabb. 1995-ben – jelentős növekedés után – már Magyarországon és Észtországban a legnagyobb a GDP-arányos FDI. 1999-re pedig két jól elkülöníthető csoport alakult ki: 30 százalék feletti Csehországban, Észtországban és Magyarországon, míg 10 és 20 százalék közötti Lengyelország, Szlovénia és Szlovákia esetében. (Összehasonlításul: Belgium-Luxemburgban ez az arány 1998-ban 46 százalék, Írországban 33 százalék, Portugáliában 21 százalék volt.) (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat

**Működőtőke-állomány a GDP százalékában országonként
az UNCTAD adatai alapján
(Százalékban)**

Ország	1990	1995	1999
Csehország	4,3	14,5	33,0
Észtország	..	20,2	47,9
Magyarország	1,7	22,4	39,9
Lengyelország	0,2	6,6	17,2
Szlovákia	0,6	7,2	14,6
Szlovénia	3,8	9,4	13,0

Forrás: UNCTAD [2000], [2001] alapján.

Az elemzésekben összehasonlításra leginkább használt relatív mutató az egy főre jutó kumulált működőtőke-állomány. Ez a mutató a vizsgált hat ország esetében kiegyenlített, négy ország értéke esik nagyjából 1500 és 2000 dollár közé. Az UNCTAD adatai alapján a legmagasabb Csehországban, utána Magyarországon, Észtországban, majd Szlovénia következik. Lengyelország egy főre vetített értéke 945 dollár, ezzel az ötödik helyen áll, míg Szlovákiában 906 dollár kumulált működőtőke-állomány jut egy főre. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

**Egy főre jutó kumulatív működőtőke-állomány 1995-ben és 2000-ben
az UNCTAD adatai alapján
(USD/fő)**

Ország	1995	2000
Csehország	713,6	2 048,1
Magyarország	990,8	1 966,6
Észtország	464,8	1 958,6
Lengyelország	203,2	945,0
Szlovákia	234,8	905,9
Szlovénia	890,4	1 447,0

Forrás: UNCTAD [2001] alapján saját számítás.

Összességében tehát azt látjuk, hogy az UNCTAD adatai szerint Közép- és Kelet-Európa, illetve az általunk részletesen vizsgált hat ország működőtőke-vonzó képessége alig öt évvel a világgazdasági nyitás után, az elmúlt mintegy fél évtized során visszaesett, amennyiben évenkénti részesedése a világ működőtőke-beáramlásából csökkent. Ebben elsődlegesen az egyesülések és felvásárlások értékének rendkívül gyors növekedése játszott szerepet, amelyet természetes módon nem tudott követni a régióban megvalósult zöldmezős beruházások és a privatizáció során felvásárlásra kerülő vállalatok értéke. Azonban az is kétségtelen, hogy a közép- és kelet-európai térség egyes régiói továbbra is politikai feszültségekkel terheltek, számos országban nem, vagy nagyon vontatottan indult be a privatizáció (Oroszország, Románia), s a zöldmezős befektetések tőkeabszorpciós képessége csekély (infrastruktúra, megfelelő képzettségű munkaerő hiánya).

Számunkra ennél is fontosabb, hogy az UNCTAD statisztikai adatai szerint 1998–1999-től a visszaeső régióon belül Magyarország is jelentősen veszített a térségen belüli tőkevonzó-képességéből. A beáramlás értéke stagnált, illetve csökkent, részesedésünk a hat országban befektetett működő tőkéből visszaesett. S bár az egy főre vetített kumulatív működőtőke-állományt tekintve még mindig a térség vezető gazdasága vagyunk, az UNCTAD statisztikai alapján a kedvezőtlen változások szemmel láthatóak.

Mi lehet a módosulás mögött? Valóban csökkent-e Magyarország tőkevonzó-képessége, s ha igen, akkor mi áll ennek a háttérben? Lemaradtunk a külföldi befektetőknek kínált feltételekben a szomszédos országokhoz képest? Vagy egyszerűen a tőkebevonás különböző szakaszaiban tartunk? Esetleg statisztikai számbavételi különbségek húzódnak meg a kedvezőtlen változás mögött? Prekonceptiónk szerint az UNCTAD-adatok által sugallt tendencia mögött több tényező állhat. Az alábbiakban először a statisztikai számbavételt vizsgáljuk a két legfontosabb forrás, az IMF és az UNCTAD adatai alapján, majd megkíséreljük szakaszolni a működőtőke-beáramlást a hat legfejlettebb átalakuló ország esetében.

Az UNCTAD [2001, 265–266. o.] a működőtőke-befektetés három komponensét különbözteti meg. Ezek a következők:

– *tulajdonosi részesedés (equity capital)*: a külföldi befektető részvényvásárlása egy másik országban lévő vállalatban;

– *visszaforgatott profit (reinvested earnings)*: a tulajdonos – tulajdonosi részarányának megfelelő – részesedése azokból a jövedelmekből, amelyeket nem von ki osztalékként a leányvállalattól, illetve amelyeket nem utal át a befektetőnek, ezt a visszahagyott profitot újra befekteti a leányvállalatnál;

– *vállalaton belüli kölcsöntranzakciók (intra-company loans or debt)* – rövid és hosszú lejáratú hitelek és törlesztésük – az anyavállalatok és a leányvállalatok között (tulajdonosi hitel).

Az UNCTAD adatai nettó szemléletűek, vagyis a közölt adatok a nem rezidensek tőkebefektetéseihez és tőkekivonásainak, tőkecsökkentésének, illetve a vállalaton belüli nyújtott hitelek és törlesztések egyenlegét mutatják (ezért lehet egy-egy érték negatív).

Az adatok forrásul az UNCTAD rendszeresen összegyűjti a publikált és nem publikált hivatalos működőtőke-adatokat a nemzeti bankoktól, a statisztikai hivataloktól és egyéb nemzeti hatóságoktól. Ezeket az adatokat kiegészíti a nemzetközi szervezetek (IMF, Világbank, OECD, ECLAC – Economic Commission for Latin America and the Caribbean) működőtőke-befektetésekre vonatkozó számaival, illetve korrigálja saját becsléseivel (UNCTAD, 2001, 276–277. o.).

A World Investment Report 2000 függelékben, külön táblázatban közölte azon országok hosszú listáját, amelyek a működőtőke-beáramlás adatainak három komponense közül egyre vagy többre nem közölt adatokat az 1980–1998 közötti időszak egészében vagy egy részében. E – meglehetősen bonyolult – táblázat szerint (UNCTAD, 2000, 269–270. o.) a legfejlettebb hat átalakuló ország közül

– Szlovénia adatai nem tartalmazzák a visszaforgatott profitot és a tulajdonosi hiteleket az egész időszakra;

– Csehország adatai nem tartalmazzák a visszaforgatott profitot 1994 és 1997 között és a tulajdonosi hiteleket az egész időszakra;

– Magyarország adatai nem tartalmazzák a visszaforgatott profitot az egész időszakra és a tulajdonosi hiteleket 1991–1995-re;

– Szlovákia adatai nem tartalmazzák a visszaforgatott profitot és a tulajdonosi hiteleket 1994-ben.

Az UNCTAD szerint tehát a vizsgált hat országból csak Észtország és Lengyelország közöl a működőtőke-befektetés mindhárom komponensére és az egész vizsgált időszakra kiterjedő, teljes körű adatokat. A többi négy országnál egy vagy több komponens vagy az egész vizsgált időszakra, vagy egy részére hiányzik, illetve esetenként az UNCTAD szakértői által becsült adatot tartalmaz. Már ebből is látszik tehát, hogy az egyes országok működőtőke-befektetéseihez vonatkozó összesen adatok nem összehasonlíthatók, s a következtetésekkel is vigyázni kell. Az UNCTAD statisztikáiban Szlovákia számai 1994-re, Szlovénia, Magyarország és Csehország közölt adatai különböző mértékben az egész vizsgált időszakra alulbecsültek. Így alulbecsült a régió részesedése a világ működőtőke-beáramlásában, illetve az egyes országok egymáshoz viszonyított arányai is pontatlanok.

Kicsit közelebb kerülhetnek a valós folyamatok feltérképezéséhez, ha országonként meg tudnánk bontani az összes beáramlást a működő tőke különböző komponenseire. Az UNCTAD 2000-es kiadványa még közölt ilyen táblázatot, de a 2001-es már nem. A 2000-es táblázatból kitűnik, hogy az elmúlt tíz évben nem sikerült egységesíteni az országok

UNCTAD-nak nyújtott adatszolgáltatását, így a részletes bontás ellenére meglehetősen hiányos a táblázat. Ráadásul több esetben nem lehet eldönteni, hogy egy adat teljesen hiányzik, vagy az összesen adatban benne van, csak a számok alkotórészekre bontása maradt el. Hozzá kell ehhez tennünk, hogy az UNCTAD számai láthatóan nem naprakészek, sok esetben előzetes adatokat közölnek, amelyeket a későbbiekben jelentősen korrigálni kell.

Az alábbiakban megkíséreljük a hat legfejlettebb átalakuló ország esetében a működőtőke-folyamatok jellemzőinek pontosítását az IMF statisztikái alapján.

Az IMF számbavételi módszere

Az IMF az OECD-vel egyeztetve az országonkénti működőtőke-beáramlást három komponensből rakja össze, ezek:

- a tulajdonosi részesedés (equity capital): készpénzben szerzett tulajdonosi részesedés, esetenként kiegészítve az apporttal, tartozásokra és követelésekre megbontva;
- a visszaforgatott profit (reinvested earnings);
- az egyéb befektetés (other capital): a nyújtott és a törlesztett tulajdonosi hitelek követelésekre és tartozásokra megbontva.

Az IMF az UNCTAD-dal ellentétben tehát nettó szemléletű adatokat közöl, vagyis megbontja mind a közvetlen befektetéseket, mind a tulajdonosi hiteleket követelésekre és tartozásokra.

Az IMF döntően a nemzeti bankok adatszolgáltatására épít, számainak tartalma a hat legfejlettebb ország esetében a következő.

Lengyelország: az éves fizetésimérleg-statisztika a banki adatszolgáltatásra épül, amelyet kiegészítenek valamennyi, Lengyelországban működő tőkével tevékenykedő vállalat évenkénti felmérésből származó adataival. A statisztika tartalmazza a készpénzben beáramlott működő tőkét, az apportot, a visszaforgatott profitot és a tulajdonosi hiteleket az egész vizsgált időszakra.

Szlovénia: az adatok a hazai bankok adatszolgáltatására és a vámstatisztikára épülnek. 1997 előtt valamennyi részvényhez kapcsolódó tranzakciót működőtőke-beáramlásként vettek számba. 1997 elejétől csak azt a tulajdonszerzést számítják a működőtőke-beáramláshoz, amely legalább 50 százalékos tulajdoni hányadot eredményez, s minimum 7 évig megtartja a befektető. 1999 szeptemberétől a működőtőke-befektetésnek számító tulajdonszerzés határát 10 százalékra mérsékeltek. Az adatsor az egész időszakra tartalmazza a közvetlen befektetéseket, 1995-től a visszaforgatott profitot, de hiányzik az egyéb tőke (tulajdonosi hitel) komponens.

Csehország: 1993 és 1997 között a működőtőke-adatok csak a közvetlen (részvény és egyéb tulajdonosi részesedés) befektetéseket tartalmazták, a visszaforgatott profitot és a tulajdonosi hiteleket nem. Az adatszolgáltatás a negyedéves vállalati jelentésekre épült. 1997 végétől ennek helyébe egyéves jelentés került, amely már magában foglalja a visszaforgatott profitot és a tulajdonosi hiteleket is. A Cseh Nemzeti Bank kiegészíti, korrigálja az adatokat a vállalt kötelezettségekkel, ígervényekkel a Czechinvest felmérései és újsághírek alapján. (Egy cseh szakértő szóbeli közlése szerint ennek az az oka, hogy a tőzsdén keresztül, 10 százalékot meghaladó tulajdonszerzést a külföldiek gyakran nem jelentik be. Feltételezhető tehát, hogy a befektetések egy része működőtőke-befektetés és nem portfólióbefektetés. Ezeket szűrjük ki és adják hozzá a működőtőke-adatokhoz.) 1998-tól tehát Csehország teljes körű működőtőke-befektetés számokat közöl.

Észtország: az adatok több forrásra épülnek (például Észt Üzleti Regiszter, Észt Privatizációs Ügynökség, Észt Nemzeti Bank és kereskedelmi bankok statisztikái, Központi Betétbiztosító). A statisztika teljes körűen tartalmazza a tulajdonosi részesedése-

ket, a visszaforgatott profitot, a hosszú és rövid lejáratú tulajdonosi kölcsönöket (beleértve a kereskedelmi hiteleket is).

Magyarország: az adatok a kereskedelmi bankok adatszolgáltatására épülnek, a beáramlást devizanemenként veszik számba, és a hó végi árfolyamon számolják át forintra. Az apportot és a visszaforgatott profitot a számok nem tartalmazzák.

Szlovákia: Az adatok a vállalatok havi jelentéseire épülnek. Működőtőke-befektetésnek számít a 10 százalék fölötti tulajdonszerzés. A működőtőke-befektetés adatai 1995-től a tulajdonosi hitelek, 1996-tól a visszaforgatott profit komponens is magukba foglalják.

Az egyes országok működőtőke-befektetési adatainak tartalmát a 6. táblázat mutatja.

6. táblázat

A 2000-es működőtőke-befektetési adatok tartalma a vizsgált hat országban

	Tulajdonosi részesedés	Visszaforgatott profit	Egyéb befektetés	Mióta közli az ország a legteljesebb adatot?
Csehország	Igen	Igen	Igen	1998
Észtország	Igen	Igen	Igen	1996
Lengyelország	Igen	Igen	Igen	1994
Magyarország	Igen	Nem	Igen	1997
Szlovákia	Igen	Igen	Igen	1996
Szlovénia	Igen	Igen	Nem	1999

Forrás: IMF Balance of Payments Statistics.

Az IMF működőtőke-beáramlási adatait a hat legfejlettebb átalakuló országra vonatkozóan a 7. táblázatban foglaltuk össze.

Az első és legszembetűnőbb az UNCTAD és az IMF működőtőke-statisztikáinak párhuzamos tanulmányozásakor, hogy már az összesen adatok sem egyeznek. Az eltérések ismereteink szerint döntően két okra vezethetők vissza. Egyfelől az IMF a hivatalos fizetésimérleg-adatokat közli, míg az UNCTAD esetenként saját módszertana alapján korrigálja az adatokat. Másfelől az UNCTAD előzetes számokat publikál.

Három ország esetében (Csehország, Észtország, Lengyelország) kicsik az eltérések, amelyek részben kerekítési különbségekből eredhetnek, részben abból adódhatnak, hogy 2000-re az UNCTAD adatai előzetesek. (Minden évre jellemző például, hogy az UNCTAD Lengyelországra vonatkozó utolsó évi adatát a következő évben az IMF száma alapján korrigálják, nagy valószínűséggel ez fog történni a 2000. évi adattal is.) Ezeknek az országoknak az esetében tehát tartalmi problémák feltehetően nincsenek.

A Magyarország működőtőke-beáramlására vonatkozó adatok a vizsgált időszak egészében eltérnek egymástól. A különbség az IMF és az UNCTAD számai között nem nagyságrendi, de esetenként a kerekítési hibánál nagyobb. 2000-ben a legnagyobb az eltérés a két forrás között, amely döntően abból adódik, hogy a Magyar Nemzeti Bank utólag korrigálta a számokat, s az UNCTAD a korrekció előtti, míg az IMF a módosítás utáni számot közli.

Végül Szlovákia és Szlovénia esetében a különbség alkalmanként jelentős. Szlovákia működőtőke-aadataiban esetenként a 100 millió dollárt is meghaladja a két statisztika közötti eltérés, amelynek iránya is változik. 1994–1996 között az IMF, 1997–1998-ban az UNCTAD számai a magasabbak. Szlovénia esetében is nagyságrendi a két forrás közötti különbség 1997–1998-ban. 1995 és 1998 között az IMF számai következetesen meghaladják az UNCTAD által közölt adatokat.

A működőtőke-beáramlás részletes bontásban a vizsgált hat országban 1992 és 2000 között az IMF* adatai alapján
(Millió USD)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Csehország									
Működőtőke-beáramlás összesen	n. a.	654	878	2 568	1 435	1 286	3 700	6 313	4 583
Közvetlen befektetések	n. a.	654	878	2 568	1 435	1 286	2 554	4 862	3 689
– követelések	n. a.	–	–	–	–	–	–	–	–
– tartozások	n. a.	654	878	2 568	1 435	1 286	2 554	4 862	3 689
Visszaforgatott profit	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	181	691	511
Egyéb tőke	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	966	760	383
– követelések	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	–	–	–
– tartozások	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	966	760	383
Észtország									
Működőtőke-beáramlás összesen	82,3	162,2	214,4	201,5	150,2	266,2	580,5	305,2	387,3
Közvetlen befektetések	65,6	92,9	143,3	101,2	18,0	97,0	412,1	174,2	227,4
– követelések	–	–	1,1	–	–	–	–	–	–
– tartozások	65,6	92,9	142,2	101,2	18,0	97,0	412,1	174,2	227,4
Visszaforgatott profit	9,3	27,6	42,8	15,4	18,0	94,9	25,8	47,4	105,9
Egyéb tőke	7,4	41,8	28,4	84,9	114,3	74,4	142,7	83,7	53,9
– követelések	–	–6,1	–5,1	–5,2	–13,1	–6,4	–14,1	–17,5	–24,0
– tartozások	7,4	47,9	33,5	90,1	127,4	80,7	156,8	101,2	77,9
Lengyelország									
Működőtőke-beáramlás összesen	678	1 715	1 875	3 659	4 498	4 908	6 365	7 270	9 342
Közvetlen befektetések	433	1 109	1 096	2 105	3 159	3 116	4 604	6 467	8 813
– követelések	n. a.	n. a.	–	–	–	–	–	–	–
– tartozások	n. a.	n. a.	1 096	2 105	3 159	3 116	4 604	6 467	8 813
Visszaforgatott profit	154	199	382	888	244	25	–264	–453	–400
Egyéb tőke	91	407	397	666	1 095	1 767	2 025	1 256	929
– követelések	n. a.	n. a.	–	–	–2	–2	–18	–110	18
– tartozások	n. a.	n. a.	397	666	1 097	1 769	2 043	1 366	911

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Magyarország									
Működőtőke-beáramlás összesen	1 479	2 350	1 144	4 519	2 274	2 167	2 037	1 977	1 692
Közvetlen befektetések	1 479	2 350	1 144	4 519	1 787	1 807	1 409	1 656	1 348
– követelések	n. a.	n. a.	n. a.	–	–	–	–	–	–
– tartozások	n. a.	n. a.	n. a.	4 519	1 787	1 807	1 409	1 656	1 348
Visszaforgatott profit	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Egyéb tőke	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	487	360	628	320	344
– követelések	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	–	–8	81	–37	–4
– tartozások	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	487	368	547	357	348
Szlovákia									
Működőtőke-beáramlás összesen	n. a.	199	270	236	351	174	562	354	2 052
Közvetlen befektetések	n. a.	n. a.	270	225	328	157	386	330	1 960
– követelések	n. a.	n. a.	–	–	–	–2	–	–	–
– tartozások	n. a.	n. a.	270	225	328	159	386	330	1 960
Visszaforgatott profit	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	1	1	–	–	–
Egyéb tőke	n. a.	n. a.	n. a.	11	23	16	176	24	92
– követelések	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	–2	–81	14	–132
– tartozások	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	18	257	10	224
Szlovénia									
Működőtőke-beáramlás összesen	111,0	112,6	128,1	177,4	194,0	375,2	247,9	181,2	181,0
Közvetlen befektetések	111,0	112,6	128,1	175,7	178,2	305,3	169,3	83,6	83,4
– követelések	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	–
– tartozások	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Visszaforgatott profit	n. a.	n. a.	n. a.	1,7	15,8	70,0	78,6	97,6	97,6
Egyéb tőke	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
– követelések	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
– tartozások	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.

**Forrás:* IMF Balance of Payments Statistics Yearbook [2000] és [2001].

Azt mondhatjuk tehát, hogy a működőtőke-befektetésekre vonatkozó nemzetközi adatbázisokkal problémák vannak. Az egyes országok teljesítményének összehasonlítása az összesen adatok alapján félrevezető, és a számok tartalma eltérő azonos forrás esetén is.

Észtország közli a legjobbnak tűnő adatokat, amennyiben a teljes időszakra teljes bontásban elérhetőek a működőtőke-befektetésekre vonatkozó számok, amelyek mindkét forrás szerint nagyjából megegyeznek. A kilencvenes évek második felétől Lengyelország IMF által közölt számai is teljes körűek, és a két forrás között ebben az esetben sincs jelentős eltérés. Magyarország és Csehország adatai hiányosak. Az előbbi esetében a visszaforgatott profit az egész időszakra egyik forrásban sem elérhető, s az UNCTAD ebben az esetben korrekcióval sem igyekszik kijavítani a hibát. Az utóbbiében 1997-ig nincsenek adatok a tulajdonosi hitelről és a visszaforgatott profitról. Végül 1998 évéig Szlovákia és Szlovénia adatszolgáltatásával vannak a legsúlyosabb problémák, esetükben alkalmanként akkorák az eltérések és a hiányok, amelyek kérdésessé teszik bármelyik forrás használhatóságát. 1999-től a két forrás adatai már egyeznek, Szlovákia számai minden komponenst tartalmaznak, a szlovén adatból azonban következetesen hiányzik a tulajdonosi hitel.

Megfigyelhető ugyanakkor, hogy a kilencvenes évek második felétől tendenciájában fokozatosan csökkenni kezdett a két forrás közötti különbség, elsősorban az országok adatszolgáltatási rendszerének kiépítése és nemzetközi sz tenderdekhez való igazítása következtében. Mindenesetre az IMF hivatalos fizetési mérlegre építő statisztikáit megbízhatóbbnak véljük, s elemzésre is alkalmasabbnak tartjuk, hiszen részletesen közli az egyes működőtőke-komponensek alakulását is.

Fontos ugyanakkor megjegyezni, hogy bár a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekre vonatkozó legmegbízhatóbb adatokat a fizetési mérlegből nyerjük, ez utóbbinak nem célja, hogy megmutassa, mennyi a tényleges működőtőke-beáramlás az adott gazdaságba. Alapvetően az adott ország rezidensei és „nem-rezidensei” közötti pénz- és tőke mozgások regisztrálását tartja szem előtt. Így fordulhat elő, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések között szerepelnek olyan tételek, amelyek ipargazdasági szempontból nem tekinthetők annak, például a vállalaton belüli hitelek közül a rövid lejáratúak – így a kereskedelmi hitelek is.

* * *

Az UNCTAD és az IMF adatainak tartalmi elemzése összességében azt jelzi, hogy Közép-Kelet-Európa, illetve a hat legfejlettebb átalakuló ország működőtőke-áramlásban elfoglalt helyéről csak jelentős bizonytalanságokkal vonhatók le következtetések. Az egyesülések és felvásárlások mind jelentősebb értéke és torzító hatása a globális működőtőke-áramlás volumenére, illetve a vizsgált hat ország hiányos adatszolgáltatása az egész kilencvenes évtizedre a régió alulbecslését valószínűsíti. Ugyanakkor az a tény, hogy a fejlődő, de a fejlett országok jelentős hányada ugyancsak hiányosan szolgáltat adatokat, a hiba korrigálását, az alulbecslés mértékének megállapítását lehetetlené teszi.

Az azonban bizonyos, hogy a hivatalos UNCTAD-, illetve IMF-adatok alapján nem ítéltető meg a hat legfejlettebb átalakuló ország egymás közötti relatív működőtőke-vonzó képességének változása. Ezen belül pedig éppen Magyarország helyzetére vonatkozó le a legkevesbé következtetések, hiszen a magyar működőtőke-adat a leginkább alulbecsült. (1997–1998-tól – Magyarország és Szlovénia kivételével – a legfejlettebb átalakuló országok igyekeznek megfelelni a működőtőke-befektetésekre vonatkozó nemzetközi statisztikai sz tenderdeknek és a működő tőke mindhárom komponenséről szolgáltatnak adatokat.)

A következőkben ezért először kísérletet teszünk a hat legfejlettebb átalakuló ország működőtőke-beáramlásra vonatkozó számainak összehasonlíthatóvá tételére, majd a korrigált adatok alapján bemutatjuk a hat országot, ezen belül Magyarország valós pozícióját, illetve az egyes működőtőke-komponensek alakulásának elemzésével vizsgáljuk a működőtőke-bevonás szakaszainak országokénti sajátosságait.

Magyarország valós helye a regionális működőtőke-áramlásban

Kísérlet az adatok összehasonlíthatóvá tételére

A hat legfejlettebb átalakuló ország működőtőke-befektetésekre vonatkozó adatainak összehasonlíthatóvá tétele azt jelenti, hogy országoként meg kell becsülnünk a hiányzó működőtőke-komponenseket. A korrekció alapjául szolgáló adatsorokat az IMF adatbázisára építjük, részben azért, mert 2000 végéig végleges adatokat tartalmaznak, részben mert a bontásuk részletesebb, végül, mert a fizetési mérleg valamennyi tételét tartalmazzák.

1995-ig az adatsorok annyira hiányosak, hogy korrigálásukra nem vállalkozunk. Az 1996–2000 közötti időszakra vonatkozó adatok összehasonlíthatóvá tétele azt jelenti, hogy meg kell becsülni az egész időszakra vonatkozóan a magyarországi visszaforgatott profitot és a szlovén tulajdonosi hitel egyenlegét, illetve 1996–1997-re a cseh visszaforgatott profitot és a tulajdonosi hitel egyenlegét.

A magyar teljes működőtőke-adat becsléséhez állnak rendelkezésünkre viszonylag a legmegbízhatóbb források. A KSH által elkészített nemzeti számlák – feltehetően kissé túlbecsülve – tartalmazzák a visszaforgatott profitadatot. (A túlbecsülés oka, hogy csak a nyereséges, illetve az összes 10 százalékos feletti külföldi tulajdonban lévő vállalat adatait – vagyis akár a tőzsdén értékesítettekét is – veszik figyelembe.) A tényleges számok jelenleg csak 1999-ig állnak rendelkezésünkre, ezért a 2000-es adat esetén azt feltételeztük, hogy a korábbi évek tendenciái alapján a visszaforgatott profit értéke kismértékben nőtt.

A szlovén tulajdonosi hitelt az éves állományadatok alapján becsültük, amelyek tartalmazzák ezt a komponenst is. 1999-re azért nem készítettünk korrigált számot, mert az állományi adat jelentős csökkenést mutat, amelynek okát nem tudtuk meghatározni. (Lásd a 8. táblázat utolsó sorát.)

Végül Csehország esetében a legbizonytalanabb a becslésünk, hiszen itt nem álltak rendelkezésünkre a pontosításhoz egyéb források. Ebben az esetben abból indultunk ki, hogy 1994 végéig Csehországba nagyon kevés működő tőke áramlott, ezért feltehető, hogy a pótlólagos befektetések mindkét komponense (visszaforgatott profit, tulajdonosi hitel) csekély volt 1995-ben, majd 1996-tól indult lassú növekedésnek. 1998 és 2000 közötti nagyságrendjükből pedig visszamenőleg következtethetünk nagyságukra. Ennek alapján 1996-ban összességében 600, 1997-ben 850 millió dollárral korrigáltuk felfelé a hivatalos cseh működőtőke-adatokat.

Így összességében a 8. táblázat számai nem pontos, de tendenciájukban megbízhatóbb képet adnak az 1996–2000 közötti, hat országra vonatkozó működőtőke-beáramlásról.

**A hat legfejlettebb átalakuló ország
korrigált működőtőke-beáramlása 1996 és 2000 között
(Millió USD)***

	1996	1997	1998	1999	2000
Csehország					
Működőtőke-beáramlás összesen	2 035	2 136	3 700	6 313	4 583
Közvetlen befektetések	1435	1 286	2 554	4 862	3 689
Visszaforgatott profit	100	150	181	691	511
Egyéb tőke egyenlege	500	700	966	760	383
Észtország					
Működőtőke-beáramlás összesen	150,2	266,2	580,5	305,2	387,3
Közvetlen befektetések	18,0	97,0	412,1	174,2	227,4
Visszaforgatott profit	18,0	94,9	25,8	47,4	105,9
Egyéb tőke egyenlege	114,3	74,4	142,7	83,7	53,9
Lengyelország					
Működőtőke-beáramlás összesen	4 498	4 908	6 365	7 270	9 342
Közvetlen befektetések	3 159	3 116	4 604	6 467	8 813
Visszaforgatott profit	244	25	- 264	- 453	- 400
Egyéb tőke egyenlege	1 095	1 767	2 025	1 256	929
Magyarország					
Működőtőke-beáramlás összesen	3 364	3 737	3 777	3 846	3 692
Közvetlen befektetések	1 787	1 807	1 409	1 656	1 348
Visszaforgatott profit	1 090	1 570	1 740	1 870	2 000
Egyéb tőke egyenlege	487	360	628	320	344
Szlovákia					
Működőtőke-beáramlás összesen	351	174	562	354	2 052
Közvetlen befektetések	328	157	396	330	1 960
Visszaforgatott profit	1	1	-	-	-
Egyéb tőke egyenlege	23	16	176	24	92
Szlovénia					
Működőtőke-beáramlás összesen	300,0	385,3	447,9	181,2	316,0
Közvetlen befektetések	178,2	305,3	169,3	83,6	83,4
Visszaforgatott profit	15,8	70,0	78,6	97,6	97,6
Egyéb tőke egyenlege	106,0	10,0	200,0	<i>n. b.</i>	135,0

A becsült adatokat dőlt, kövér betűvel jelöltük.

Forrás: IMF Balance of Payment Statistics, KSH Nemzeti számlák alapján saját becslés.

Az IMF hivatalos statisztikája és az általunk készített korrigált számok közötti különbség azt mutatja, hogy

– Csehországban valójában nem volt akkora a működőtőke-beáramlás megugrása, mint amit a hivatalos adatok mutattak (két és fél, háromszoros növekedés helyett 1,7-1,8-szorosára emelkedett 1996–1997-hez viszonyítva 1998-ban a beáramlás);

– Magyarországon a tényleges működőtőke-beáramlás jelentősen nagyobb, mint a hivatalos statisztikákban regisztrált, 3 milliárd dollár fölött van az egész vizsgált időszakban, 3,5-4 milliárd dollár között 1997 és 2000 között;

– Magyarországhoz hasonlóan Szlovéniában is meghaladják a becsült adatok a hivatalosan regisztrált beáramlást.

A korrigálás nem változtat azonban számottevően az éves beáramlási adatok alapján készített országsorrenden. 1996 és 2000 között minden évben Lengyelország állt az első helyen, ami nagysága alapján természetesnek tekinthető. (A lengyel működőtőkebefektetések nem haladják meg azonban akkora mértékben a cseh és a magyar adatokat, mint amit a méretekben lévő különbség indokolna.) A korrigált számok alapján – ha minimális mértékben is – még 1998-ban is Magyarország állt a második helyen, majd 1999-től Csehország váltotta fel. A korrigálás eredményeként a szlovéniai beáramlás növekedett, s ennek hatására néhány évben a befektetések értéke meghaladta az észtorzágit. A két legkisebb átalakuló ország ötödik, hatodik helye törvényszerűnek tekinthető. Ugyanakkor Szlovákia csak 2000-től kezdett felzárkózni a nagysága alapján indokoltnak tűnő negyedik helyre.

A korrigált adatok lehetőségét ad az egyes működőtőke-komponensek alapján a beáramlás országokénti jellemzőinek részletesebb elemzésére is.

– *A közvetlen befektetések sor* – elvileg – tartalmazza a külföldi befektető privatizáció során készpénzért szerzett részesedését egy hazai vállalatban, a zöldmezős befektetések alapításakor az alaptőkére befizetett összeget, illetve a tárgyi eszközökben megvalósuló működőtőke-beáramlást (például gépek, gépkocsik – apport). 1996–1997-ben stagnált a közvetlen befektetések értéke Csehországban, Lengyelországban és Magyarországon. Csökkent Szlovákiában, nőtt Észtországban és Szlovéniában. 1998-tól jelentősen emelkedni kezdett a közvetlen beáramlás értéke Csehországban és Lengyelországban. Csehországba például 1999-ben az 1997. évi beáramlás közel négyszerese, Lengyelországba több mint a kétszerese érkezett. A közvetlen befektetések hasonló megugrását láthatjuk Szlovákia esetében 2000-ben. Eközben a magyar közvetlen működőtőke-beáramlás értéke csökkent, a szlovén és az észti ingadozott.

Magyarországról tudjuk, hogy 1995-ig a működőtőke-beáramlás jelentős része a privatizációhoz kötődött. Ezért már ezen adatok alapján is felvetődik annak lehetősége, hogy a privatizáció áll a lengyel és a cseh beáramlás megugrásának hátterében is. A későbbiekben erre részletesen visszatérünk, most csak annyit valószínűsítünk, hogy a befektetések értékének megváltozása mögött a befektetés formájának változása is állhat (privatizáció – zöldmezős beruházás).

– *A visszaforgatott profit* sor tartalmazza a már nyereségesen működő külföldi részvételű cégek profitból történő újrabefektetéseit.

A működő tőke e komponensére vonatkozó adatok azt mutatják, hogy az újrabefektetett jövedelmek értéke évről évre hullámzik, időnként negatív értéket is felvehet (például Lengyelország esetében, ami valószínűleg korrekciós tétel), de esetenként már jelentős súlyt képvisel az összes beáramlásban (például Észtországban 1997-ben és 2000-ben, Szlovéniában 1999-ben és 2000-ben, illetve Magyarországon 1997-től).

Nyilvánvaló, hogy e komponens jelentősége a nyitást követő első években kisebb volt, hiszen ekkor még egyáltalán nem vagy kevesebb nyereség képződött. A kilencvenes évtized második felétől azonban jelentősége nő, különösen azokban az országokban, ahol számottevő a működőtőke-állomány. A visszaforgatott profit értéke számos információval szolgálhat az adott ország befektetői klímájáról, a külföldi beruházások további gazdasági hatásairól, a befektetők szándékairól.

– *Az egyéb tőke* sor a külföldi tulajdonos által a leányvállalatnak nyújtott hitelt és a leányvállalat törlesztését tartalmazza. Az egész időszakra adatokat szolgáltató országok esetében látszik, hogy a kezdeti csekély jelentőség után a kilencvenes évek közepétől a tulajdonosi hitelek nyújtása mind számottevőbb. Az évtized derekától adatokat közlő országok esetében pedig már rögtön jelentős nagyságrendet képvisel. Magyarországi vállalati esettanulmányokból és mélyinterjúkból kiderül, hogy mind gyakoribb, hogy a vállalatnál képződő nyereséget a tulajdonos repatriálja, majd egy részét kölcsön formá-

jában utalja vissza (a további feltőkésítéshez ugyanis semmilyen érdeke nem fűződik), illetve, hogy a vállalathálózaton belül máshol képződött profitot hitel formájában újraosztják a leányvállalatok között. A befektetési forma jelentőségét mutatja, hogy ezen a módon áramlott Lengyelországba a működő tőke 36 (1997), illetve 32 százaléka (1998), Magyarországra 17 (1997), 31 (1998), illetve 20 százaléka (2000), Észtországba 76 (1996), 25 (1998), illetve 14 százaléka (2000).

A működőtőke-beáramlás komponensekre bontása tehát képet ad az adott országban megvalósuló új befektetésekről, illetve a már ott működő külföldi tulajdonosok pótlólagos beruházásairól, kapacitásaik bővítéséről, megújításáról. A profit visszaforgatásának, illetve a tulajdonosi hitelnek a működőtőke-beáramlás azon szakaszában van növekvő jelentősége, amikor az adott országban már jelentős a működőtőke-állomány. Ekkor a pótlólagos befektetések alakulása mutatja a beruházók elégedettségét, további szándékait, de alakulásuk természetesen függ a befektetők üzleti ciklusától, termékeik életgörbéjétől is. Az új és a pótlólagos beruházások egymáshoz viszonyított aránya pedig az átalakuló országok esetében arról is hozzávetőleges képet ad, hogy a működőtőke-beáramlás mely szakaszában tart az adott gazdaság.

A 9. táblázatban foglaltuk össze az új és a pótlólagos befektetések megoszlását az 1996 és 2000 közötti időszakra a hat legfejlettebb átalakuló országban.

9. táblázat

**Az új és a pótlólagos befektetések becsült aránya
a hat legfejlettebb átalakuló ország esetében 1996 és 2000 között
(Százalékban)**

	1996	1997	1998	1999	2000
Csehország					
Új befektetés	71	60	69	77	81
Pótlólagos befektetés	29	40	31	23	19
Összesen	100	100	100	100	100
Észtország					
Új befektetés	12	36	71	57	59
Pótlólagos befektetés	88	64	29	43	41
Összesen	100	100	100	100	100
Lengyelország					
Új befektetés	70	64	72	89	94
Pótlólagos befektetés	30	36	28	11	6
Összesen	100	100	100	100	100
Magyarország					
Új befektetés	53	48	37	43	37
Pótlólagos befektetés	47	52	63	57	63
Összesen	100	100	100	100	100
Szlovákia					
Új befektetés	93	90	71	93	96
Pótlólagos befektetés	7	10	29	7	4
Összesen	100	100	100	100	100
Szlovénia					
Új befektetés	59	79	38	n. b.	26
Pótlólagos befektetés	41	21	62	n. b.	74
Összesen	100	100	100	n. b.	100

E szerint a vizsgált öt évben Szlovákiában, Lengyelországban és Csehországban volt a legmagasabb és tendenciájában növekvő az új befektetések aránya az összes beruházáson belül. 2000-ben például Szlovákiában 96, Lengyelországban 94 százalékos volt, de Csehországban is meghaladta a 80 százalékot. Az új befektetések részesedése Magyarországon, Észtországban és Szlovéniában tendenciájában csökkenő. Észtországban még meghaladja az 50 százalékot, de Magyarország esetében 1997-től 50 százalék alatti, s 1998-ban és 2000-ben már a 40 százalékot sem érte el.

A különbség tehát jól érzékelhető: míg Lengyelország és Csehország esetében egyértelműen az új befektetések domináltak, addig Magyarországon a pótlólagos beruházások a beáramlás több mint felét tették ki. Ebből tehát látható, hogy más típusú és motívációjú a magyar, illetve a cseh és a lengyel külföldi befektető, hogy a beáramlás különböző szakaszában tartanak az egyes országok, amelynek hatása van a beáramlás mértékére és összetételére.

Az új befektetéseket a zöldmezős beruházások, illetve a privatizációs bevételek adják. A visszaforgatott profit és a tulajdonosi hitel pedig többnyire már működő vállalkozások fejlesztéseit, bővítéseit takarja. A tulajdonosi hitel ugyanakkor – Lengyelország kivételével – tartalmaz kereskedelmi hiteleket, részvényvásárlásra nyújtott kölcsönt is.

Az éves korrigált áramlási adatok alapján számolt arányok első ránézésre azt jelzik, hogy a kilencvenes évek végére Magyarország lemaradt, míg Csehország és Lengyelország előretört a zöldmezős, illetve a privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-bevonásban. Magyarországon ezzel szemben növekvő tendenciát mutat a már működő külföldi vállalatok pótlólagos beruházása. Az új befektetések jellemzőinek pontosítására teszünk kísérletet a következő fejezetben.

Privatizáció és működőtőke-bevonás

A közvetlen befektetések két legfontosabb összetevőjéről a nemzetközi statisztikák nem közölnek adatokat. A privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-beáramlásról ugyanakkor a nemzeti privatizációs ügynökségek, illetve a nemzeti bankok készítenek összeállításokat. Ennek alapján elvileg megállapítható, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetéseken belül hogyan aránylott egymáshoz a zöldmezős, illetve a privatizációhoz kapcsolódó beáramlás. A *10. táblázatban* összefoglaltuk a cseh, a lengyel és a magyar közvetlen működőtőke-beáramlásra és privatizációra vonatkozó hivatalos adatokat. Ebből a következő tendenciák rajzolódnak ki: míg Magyarországon az évtized első felével ellentétben 1998-tól kezdve gyakorlatilag nincsen privatizációhoz kötődő közvetlen külföldi tőkebeáramlás, addig ennek a komponensnek a részesedése jelentősen nőtt Lengyelország esetében a kilencvenes évek második felében, 2000-ben már csaknem a felét adva a privatizációhoz kötődő közvetlen külföldi tőkebeáramlásnak. Csehországban pedig az évtized végére a közvetlen beáramlás egyhetede körül stabilizálódott a privatizációhoz kötődő működőtőke-beáramlás. Előrejelzések arra engednek következtetni, hogy az utóbbi két országban az elkövetkező 1-2 évben még jelentős lesz a privatizációhoz kötődő működőtőke-beáramlás, míg Magyarország esetében ennek értéke jelentéktelen.

Ugyanez az adatsor a másik oldalról szemlélve azt mutatja, hogy a privatizáció mellett mind Csehország, mind Lengyelország növekvő mértékben vonzott zöldmezős befektetéseket, miközben ez a beáramlási forma Magyarország esetében jó esetben is stagnált.

Ahogy azonban általában a működőtőke-adatokkal, úgy a privatizációhoz kapcsolódó külföldi beáramlásra vonatkozó számokkal is gondok vannak. Megbízható nemzetközi források szerint 1999-ben a csehországi CSOB-bank külföldieknek történő eladásából származó bevétel 1,1 milliárd dollárt tett ki (OECD, 2000b), ami egymaga több mint a

táblázatban az erre az évre vonatkozó összeg. 2000-ben a Cseh Takarékbank Erste Bank által történt megvásárlása félmilliárd dolláros ügylet volt (WIIW, 2001), ami „felemészteté” a teljes az évi, táblázatban szereplő összeget, miközben más állami vállalatok eladásáról is érkeztek hírek. Lengyelországban 1999-re 3 milliárd dolláros külföldieknek történő privatizációt jelez az OECD (Financial Market Trends, No. 76., 2000, július, 49. o.). A WIIW szerint a TSPA-t 2000-ben 4 milliárd dollárért értékesítették külföldieknek. (Magyarország esetében is három, 1996–1997-re egymástól jelentősen eltérő értéket tartalmazó adatsort sikerült találnunk.¹)

Mindezek alapján feltételezhető, hogy Csehország és Lengyelország esetében is jelentősen alulbecsült a hivatalos adatok alapján kimutatott, privatizációhoz kötődő közvetlen működőtőke-beáramlás. Az alulbecslés legvalószínűbb oka az, hogy míg a fizetési mérleg közvetlen tőkebeáramlás sora tartalmazza az összes privatizációhoz kötődő beáramlást, addig privatizációs bevételként csak a költségvetésbe kerülő összeget számolják el, a vállalatokhoz befolyót nem.

Azt, hogy Magyarország lemaradt-e a zöldmezős működő tőke vonzásában Csehországhoz és Lengyelországhoz képest, ezen adatok alapján nem lehet megbízhatóan sem cáfolni, sem igazolni. Az azonban bizonyosnak látszik, hogy a kilencvenes évtized második felében ez a befektetési forma nem növekedett hazánkban.

10. táblázat

**A privatizációhoz kapcsolódó közvetlen befektetés részesedése
az összes közvetlen befektetésből a három ország hivatalos adatai alapján**
(Millió USD-ban és százalékban)

	1996	1997	1998	1999	2000
Csehország					
Közvetlen befektetés	1 435	1 286	2 554	4 862	3 689
Privatizációs bevétel	23,0	14,4	126,1	710,3	522,5
Privatizációs bevétel részesedése (%)	1,6	1,1	4,9	14,6	14,2
Nem privatizációhoz kötődő közvetlen beáramlás	1 412	1 271,6	2 427,9	4 151,7	3 166,5
Lengyelország					
Közvetlen befektetés	3 159	3 116	4 604	6 467	8 813
Privatizációs bevétel	401,7	443,0	1 475,4	2 370,2	3 983,7
Privatizációs bevétel részesedése (%)	12,7	14,2	32,1	36,7	45,2
Nem privatizációhoz kötődő közvetlen beáramlás	2 757,3	2 673	3 128,6	4 096,8	4 829,3
Magyarország					
Közvetlen befektetés	1 787	1 807	1 409	1 656	1348
Privatizációs bevétel	577	272	11	0	-18,5*
Privatizációs bevétel részesedése (%)	32,3	15,1	0,8	0	...
Nem privatizációhoz kötődő közvetlen beáramlás	1 210	1 535	1 408,2	1 656	1 348

*Privatizációs bevétel visszautalása a külföldi tulajdonosnak.

Forrás: Nemzeti bankok és nemzeti privatizációs ügynökségek adatai.

¹ Lásd: OECD [1999], Hunya–Kalotay [2000] és Szanyi [2000].

Elemzésünk egyik legfőbb tanulsága, hogy a működőtőke-áramlásra vonatkozó nemzetközi statisztikai adatsorok rendkívül ingatag alapokon nyugszanak.

Az UNCTAD által közölt adatok sok esetben előzetesek, nem részletezett módszerek alapján korrigálják őket, és számos komponens nem tartalmaznak az országok számottevő részének esetében. Az IMF adatait megbízhatóbbnak ítéljük. Ezek a fizetési mérlegre épülő végleges adatok, a számbavételre vonatkozó egységesítési törekvések miatt többé-kevésbé összehasonlíthatóak, de itt is hiányoznak egyes országok esetében a működő tőke bizonyos komponensei.

Az adatok alapján nem lehet Kelet-Közép-Európa világgazdaságban és Magyarországon Közép-Kelet-Európában elfoglalt helyére megbízható következtetéseket levonni. Magyarország működőtőke-beáramlásra vonatkozó adatai jelentősen alulbecsültek, mert nem tartalmazzák a mind fontosabb szerepet betöltő visszaforgatott profitot. Enélkül Magyarország jelentős leszakadást mutat. Ezzel a beáramlásban csökkennek a különbségek, de így is Lengyelország és Csehország után a harmadik helyen állunk.

Ennél jobban megítélhető Magyarország helye a korrigált állományadatok alapján, amelyet a 11. táblázat tartalmaz. (Ugyanakkor fontos figyelembe venni a számbavételi módszerek különbözőségéből fakadó problémát: az állományi adatot a mind a három működőtőke-komponensre vonatkozó, az összes vállalatot érintő kérdőívből lehet megbízhatóan megbecsülni. Ezzel szemben óvatossá kell lenni a kereskedelmi bankoktól származó adatokra épülő számbavétellel, és az így kapott éves áramlási adatok kumulálásából képzett állományi adattal. Ez utóbbi esetében felmerülhetnek olyan változások – például a tulajdonosi hitel állományának alakulása, az apport amortizációja vagy a tulajdonosváltások miatt –, amelyek következtében a valós állományadat jelentősen eltérhet a kumulált áramlási adattól.)

11. táblázat

A hat legfejlettebb átalakuló ország korrigált működőtőke-állománya 2000-ben

	Működőtőke-állomány (IMF) (millió USD)	Korrekciós tételek (1996–2000) (millió USD)	Korrigált állomány (millió USD)	Korrigált állomány/fő (USD)
Csehország	21 095	–	22 545	2 199,5
Észtország	2 645	–	2 645	1 836,6
Lengyelország	33 603	–	33 603	868,7
Magyarország	19 720	+ 8 270	27 990	2 799,0
Szlovákia	4 504	–	4 504	832,5
Szlovénia	2 809	–*	2 809	1 411,3

*A szlovén állományadat tartalmazza mind a három komponens, forrása más, mint az áramlási adaté.
Forrás: IMF Balance of Payments Statistics [2001], a korrekciós tételekre lásd a 8. táblázatot.

A 2000-es kumulált állományadatok becslését az 1996–2000 közötti áramlási adatok korrekciója alapján végeztük el. Szlovénia és Csehország esetében nem kellett a korrekciós tételeket figyelembe vennünk, mivel az állományadatokat ma már vállalati adatok alapján számítják, ellentétben az áramlási adatokkal, amelyekhez Szlovéniában a kereskedelmi bankok és a vámstatisztika szolgáltat számokat.

Magyarország esetében azonban jelentősen változik a közvetlen külföldi tőkebefektetések állománya, ha figyelembe vesszük a visszaforgatott profitot. (A becslésnél felté-

teleztük, hogy ennek nagysága 1996 előtt nem volt jelentős, s figyelmen kívül hagytuk, hogy a nemzeti számlákban található visszaforgatott profit enyhén túlbecsült lehet.) A korrekció eredményeként több mint 8 milliárd dollárral nő a magyarországi működőtőke-állomány nagysága, amennyiben feltesszük, hogy a kumulált áramlási adatok nagyjából kiadják az állomány nagyságát.

A korrigált adatok alapján számolt egy főre jutó működőtőke-állomány értékei, és így a „regionális rangsor” megváltozik: a magyar egy főre jutó állomány lesz a legmagasabb a régióban (közel 2800 dollár). Ugyancsak 2000 dollár feletti még a cseh egy főre jutó állomány, 1000 és 2000 dollár közötti nagyság jellemzi Észtországot és Szlovéniát. Lengyelország és Szlovákia 800 dollár körüli egy főre jutó értéke a legalacsonyabb.

Tehát becslésünk alapján a magyar vezető pozíció változatlanul fennáll, bár a versenytársakkal szembeni előny csökkent. A hivatalos számok nem ezt tükrözik, mivel a számbavételi módszer sajátosságai miatt a működőtőke-beáramlás egy fontos komponensét nem tartalmazza. Ennek a komponensnek a jelentősége egyre nagyobb, mivel a hat ország a működőtőke-vonzás különböző szakaszában van, a korábban indulók és így hamarabb nagyobb tőkeállománnyal rendelkezők (Magyarország, továbbá Észtország) esetében a közvetlen privatizációhoz kötődő működő tőke aránya értelemszerűen kisebb, a pótlólagos beruházás pedig több.

Ugyanez igaz Szlovéniára, de ott az örökölt állomány és a külföldieknek történő privatizálás csekély súlya miatt lehet jelentősebb a pótlólagos befektetés súlya. Ugyanakkor a másik három országban elsősorban a kilencvenes évek második felében, sőt Szlovákiában a kilencvenes évek végén vált jelentőssé a külföldieknek történő privatizáció, s részben emiatt a közvetlen privatizációhoz kötődő működő tőke az éves működőtőke-áramlás legfontosabb komponense.

Jelenti-e ez azt, hogy minden rendben van, Magyarország lemaradása csak látszólagos, és ez csak a számbavételi módszerek különbségeinek és a hiányos működőtőke-statisztikáknak köszönhető? Nem gondoljuk, hogy így lenne. A privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-beáramlásban nem tudunk versenyezni a régió többi államával. Ugyanakkor a privatizációhoz nem kapcsolódó működőtőke-komponenshez tartozó zöldmezős beruházások területén is látunk lemaradásra utaló jeleket. Ennek illusztrálására érdemes a régióból a gazdaság hasonló fejlettsége, nagyjából azonos mérete, hasonló fekvése miatt legfontosabb versenytársunknak tekinthető Csehországból néhány példát idézni. Az elmúlt néhány évben sok olyan jelentős külföldi beruházás volt, amelyek esetében a regionális tőkevonzási versenyben alulmaradtunk Csehországgal szemben. Egyrészt a Toyota–Peugeot–Citroën Kolínt választotta, miután az utolsó „körig” magyarországi helyszínek is versenyben voltak az autóiipari beruházásért. Úgy gondoljuk, hogy az autóiipari beruházások különösen fontosak, számottevő munkahelyteremtő, további tőkevonzó, a fogadó gazdaságra gyakorolt jelentős hatásuk (elsősorban beszállítók) miatt, és azért, mert egyfajta reklámként szolgálnak a többi potenciális befektető felé. Másrészt a magyar helyszínekkel szemben Brnót választotta az IBM is, egy nem nagy értékű (10 millió dollár alatti), de stratégiai jelentőségű beruházása számára (IT-centrum létrehozása). A befektető Magyarországra szerette volna hozni a beruházást, hiszen itt található a legnagyobb termelőüzeme, de a cseh kedvezményekkel (alkalmazottankénti nagy összegű munkahelyteremtő támogatás és az alkalmazottak oktatási költségei 35 százalékának átvállalása) nem tudtuk felvenni a versenyt. Harmadrészt az utóbbi néhány évben a különösen óvatos japán befektetők a Matsushita 1996-os megjelenése után egyre több beruházást vittek Csehországba, míg a kilencvenes évek első felében szinte csak Magyarországot fektettek be a régióban.

Ezek a példák mutatják, hogy a zöldmezős befektetésekért folytatott regionális versenyben erősödhet lemaradásunk. A működőtőke-befektetésekre vonatkozó döntések és

a konkrét megvalósítás között ugyanis viszonylag hosszú, kettőtől akár öt évig terjedő időszak is eltelhet. Magyarországon pedig néhány, a külföldi beruházókat közvetlenül érintő változás (például a vámszabad területi szabályozás vagy a nagybefektetői adókedvezmények) „lebegtetése” vagy a számukra hátrányos néhány intézkedés kedvezőtlen hatása csak később jelentkezhet. A sokáig legnagyobbkülönbnek tartott magyar kedvezményrendszer ma már inkább szűkkeblűnek mutatkozik, ha a csehhez vagy akár a lengyelhez, szlovákhöz hasonlítjuk. Természetesen nem szabad egy régiós licitálásba beszállnunk, de fontos az ösztönzőrendszer olyan átalakítása, amely az EU-konformitás biztosította kereteken belül a lehető legjobban figyelembe veszi a magyar gazdaság érdekeit. Egyértelmű, hogy ezen a területen a már ma is heves régiós verseny a privatizációs célpontok elfogyásával tovább éleződik majd.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2001]: Befektetésösztönzés a közép- és kelet-európai államokban, különös tekintettel a legfejlettebb átalakuló országokra. Tanulmányok Magyarország számára. Pénzügykutató Rt., augusztus.
- Hunya, G. – Kalotay, K.* [2000]: FDI and privatization in Central and Eastern Europe: trends, impact and policies. Seminar on Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. 2–3 March. Vienna.
- IMF [2000]: Balance of Payment Statistics Yearbook.
- IMF [2001]: Balance of Payment Statistics Yearbook.
- OECD [1999]: OECD Economic Surveys. Hungary. Paris.
- OECD [2000a]: Financial Market Trends, No. 76., Paris, július.
- OECD [2000b]: Reviews of Foreign Direct Investment. Czech Republic. Paris.
- Szanyi, M.* [2000]: Privatization vs. FDI in Hungary: a comparative analysis. Seminar on Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. 2–3 March. Vienna.
- UNCTAD [1996]: World Investment Report. United Nations. New York and Geneva.
- UNCTAD [2000]: World Investment Report. United Nations. New York and Geneva.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report. United Nations. New York and Geneva.
- WIIW – WIFO [2001]: WIIW–WIFO Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries and the Former Soviet Union. Vienna, február.

Növekedési tényezők és világgazdaság

SIMON GYÖRGY

*A tanulmány világméretű ökonometriai vizsgálatra támaszkodva bizonyítja, hogy a növekedési tényezők (a fizikai és a humán tőke, $K+F$, termőföld és ásványkincsek, munka) hatásmechanizmusát figyelembe véve magyarázat adható a modern gazdaság működésének alapvető sajátosságaira, nevezetesen a növekedési ütemek és az országok közötti jövedelemkülönbségek okaira, az egyensúlyi árak, a profit és a bér alakulására. A magyarázat lényegesen különbözik mind a neoklasszikus, mind pedig a klasszikus közgazdasági elmélet tételeitől.**

A gazdasági növekedés fő mozgatóereje, motorja a technikai haladás, amely történelme során átlendítette az emberiséget egy primitív kezdeti állapotból modern korunkba. A technikai haladás gazdasági eredményét a szakirodalom többféleképpen értelmezi. Jelen tanulmányban az egységnyi munkára (munkaévre) jutó kibocsátásváltozást (növekedést) tekintjük a technikai haladás eredményének.

A közgazdaság-tudomány sokáig egy hipotetikus helyzetre, a gazdaság stacioner, állandósult állapotára, az annak megfelelő gazdasági viszonyokra koncentráta figyelmét. Ilyen szemléletmód esetén a technikai haladásnak és az azt meghatározó tényezőknek nincs lényegi szerepe. Később, főként a huszadik században a helyzet bizonyos mértékben változott, de alapvető fordulat, mint arról a továbbiakban szó lesz, nem történt.

A közgazdaság-tudományban a *főáramlat napjainkban a Marshall nevével fémjelzett neoklasszikus közgazdaságtan*. A neoklasszikus elmélet fő tétele az, hogy a javak értékét és egyensúlyi árát keresleti oldalon a határhaszon, kínálati oldalon pedig a termelési tényezők, nevezetesen a tőke és a munka határterméke határozza meg, s utóbbiak ára szintén határtermékeikhez igazodik (vö. *Samuelson – Nordhaus* [2000], *Mátyás* [1999]). Bizonyos problémák ellenére ez az elmélet a szerző számára korábban fő vonásaiban elfogadhatónak tűnt. Azonban a 90-es évek második felében a legjelentősebb tőkés országok (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia, Franciaország) gazdaságának (1951–1992) ökonometriai vizsgálata azzal a nem várt eredménnyel járt, hogy a tőkés gazdaság másként működik, mint azt a neoklasszikus elmélet feltételezi (*Simon* [1998]). Ezt követően arra a kérdésre kerestem a választ, hogy kidolgozható-e *alternatív közgazdasági elmélet*, olyan elmélet, amely a gazdaság valóságos működését tükrözi (*Simon* [1999], [2001]).

* A tanulmány „A növekedésemélet problémái” c. OTKA-téma (T 031743) keretében készült.

Simon György a közgazdaság-tudomány doktora.

Az első lényeges eredmények 1999-ben kerültek publikálásra (Simon [1999]). Később a kutatásba mások is bekapcsolódtak. Jelentős segítséget nyújtottak ifjú Simon György vizsgálatai, aki dél-koreai, indiai és kínai adatok alapján tesztelte a szerző által korábban kialakított modelleket (ifj. Simon [2000], [2001a], [2001b]). Ligeti Zsombor növekedéseméleti szempontból analizálta 1998-ban publikált termelési függvényem egyszerűsített változatát (Ligeti [2001]).

Jelen munkában bevezetőül áttekintjük a gazdaságelmélet és a közgazdasági valóság közötti főbb eltéréseket (a teljesség igénye nélkül), amelyek indokolták teszik új elmélet és modellek keresését. Ezt követően kerül sor a centrális problémával, a technikai haladás mechanizmusával, benne az alapvető növekedési tényezők szerepével kapcsolatos elvi elképzelések kifejtésére, felhasználva a legújabb, eddig nem publikált kutatási eredményeket. A következő részben formálisan is bemutatásra kerül az új, nem neoklasszikus termelési függvény, illetve növekedési modell primál és duál változata, valamint a verifikálásával kapcsolatos, közelítően a *világgazdaság egészét felölelő* vizsgálati eredmények.

Az alapvető növekedési tényezőknek a technikai haladásban játszott szerepét figyelembe véve új megvilágításba kerül az érték- és árproblematika. Ennek verbális kifejtését tartalmazza a tanulmány következő része. Utóbbihoz kapcsolódik a jövedelemelosztás kérdése és az ezzel kapcsolatos modellek. A profit és a bér, az értékhez és az árhoz hasonlóan nem neoklasszikus, de a klasszikustól is különböző alapon, a *növekedési tényezők hatásmechanizmusából kiindulva* kerül értelmezésre.

Gazdaságelmélet és közgazdasági valóság

A korábban ismert problémákat (lásd például Mátyás [1999]) vizsgálati eredményeinkkel kiegészítve több alapvető közgazdasági kérdésre utalhatunk, amelyeket illetően a neoklasszikus elmélet nincs összhangban a gazdasági valósággal. Ide sorolható a *profitnagyság*-, a *profitráta*-probléma, a *kiegyenlítődés-probléma* és a *határtermék-paradoxon*.

A *profit* napjainkban rendszerint nagyobb a reálkamatnál, bár a neoklasszikus elmélet szerint kamatot meghaladó profit egyensúlyi helyzetben nem keletkezhet. A *profitrátának* az ágazatok között ki kellene egyenlítődnie mind a klasszikus, mind a neoklasszikus elmélet szerint (vö. például Duménil – Lévy [1993]). Valójában nem ez történik, mint azt egy korábbi tanulmányban megmutattuk (Simon [1995]). A neoklasszikus elmélet értelmében a tényezők *határtermelékenységének* szintén ki kellene egyenlítődnie az egyensúlyi *árképződés* és jövedelemelosztás folyamatában. Ez sem valósul meg, még a legjelentősebb tőkés országokban sem, mint vizsgálatunk során kiderült (Simon [1998]). Megjegyzendő, hogy más átfogó jellegű vizsgálat e tárgykörben, a határtermék-problémát is ideértve, tudomásom szerint eddig nem történt.

Mindezt még ki lehet valahogy magyarázni, mint például a profit esetében: tökéletlen verseny, monopóliumok, kockázat stb. A kutatás során azonban elérkeztünk a fentebb *határtermék-paradoxonnak* nevezett jelenséghez, amikor a kimagyarázkodás már nem lehetséges. A legjelentősebb tőkés országok gazdaságának ökonometriai vizsgálata ugyanis azt mutatta, hogy *a profit és a bér, következésképpen az egyensúlyi ár nem a tényezők határtermékeihez igazodik*, hanem a tőkés gazdaságban olyan elosztási rendszer működik, amelynek keretében a fizikai tőke határtermékét nagyrészt a humán tényező kapja, utóbbi határterméke viszont jórészt a profit forrása. Ezt a neoklasszikus elmélet számára paradox jelenséget neveztük *inverz elosztásnak* (Simon [1998]).

A fenti megfogalmazás neoklasszikus szemléletmódban íródott. Valójában az összefüggések bonyolultabbak, mint arról a továbbiakban szó lesz. Tény azonban, hogy a

szóban forgó kutatási eredmény készítette a szerzőt egy másfajta, nem a neoklasszikus felfogáson alapuló ár-, bér- és profitelmélet keresésére.

A neoklasszikus elmélet keretében dolgozták ki a Cobb – Douglas *termelési függvényt* (lásd például Douglas [1957]), továbbá Solow *növekedési modelljét* (Solow [1956], [1957]), valamint újabban egy sor ún. *endogén növekedési modellt* (lásd például Lucas [1988], Barro – Sala-I-Martin [1995], Jones [1995], Meyer [1995], Valentinyi [1995], Romer [1996], Fine [2000]). A Solow-modell és az endogén modellek számolnak a kibocsátás növekedésével, a technikai haladással. Ugyanakkor azonban a szóban forgó modellek egy-két kivételtől eltekintve (például Tarján [2000]) feltételezik, hogy a *tényezők kibocsátás szerinti rugalmassága konstans, az árak és jövedelemelosztási arányok a tőkés gazdaságban ennek megfelelően alakulnak, vagyis e tekintetben stacioner szemléletmódot képviselnek.*

A magyar származású kiváló angol közgazdász, Lord Kaldor (Káldor Miklós) a technikai haladásnak egy más szemléletmódjára támaszkodva *elvetette a neoklasszikus termelési függvényt* és növekedési modelljét a *technikai haladás-függvényre* alapozta, a jövedelemelosztást nem neoklasszikus feltevések figyelembevételével tárgyalta (Kaldor [1957], [1960]). A *technikai haladás kaldori felfogása és függvénye kiindulópontot* biztosít, mint arról a továbbiakban szó lesz, a gazdasági valóságot a neoklasszikusnál jobban tükröző gazdaságelmélet kialakításához.

A neoklasszikus elmélet elvetése nem jelenti a klasszikus, illetve marxi elmülethez való visszatérést. Utóbbi nem is lehetséges, ha a valóságot akarjuk az elméletben leképezni, mivel a közgazdasági valóság nemcsak a neoklasszikus, hanem a klasszikus elmélet tételeivel sem egyeztethető össze, mint arra fentebb részben már utaltunk (profitráták ki nem egyenlítődése). A kérdésre a továbbiakban még visszatérünk.

Növekedési tényezők és technikai haladás

Mivel a gazdasági növekedés fő mozgatóereje a technikai haladás, ez utóbbi elmélet szoros kapcsolatban áll a növekedéselmélettel. A *szakirodalomban* a technikai haladás elmélete kifejezéssel analóg terminusok használatosak. Freeman [1994] tanulmánya a technikai változás gazdaságtanával foglalkozó több száz, főként mikroökonómiai jellegű munkát tekint át kritikailag. A technikai változás gazdaságtanának rendkívül fontos területe a kutatás-fejlesztés elmélete. A kutatás-fejlesztés teljesítményértékelésével áttekintően foglalkozik Román [2002] cikke. Makroökonómiai (valamint az ezzel összefüggő mikroökonómiai) szinten a technikai haladás szerepét a neoklasszikus, valamint a kaldori növekedéselmélet, továbbá az endogén növekedéselmélet tárgyalja.

A *neoklasszikus növekedéselmélet* eredeti változata (Solow-modell) a technikai haladás gazdasági eredményének zömét *az idő függvényében ábrázolt, vagyis konkrét ható okokra, tényezőkre vissza nem vezetett*, régebben semlegesnek, újabban TFP-nek (total factor productivity) nevezett technikai haladásnak tulajdonítja. Termelékenységet növelő tényezőként (az időtől eltekintve) csak a fizikai tőke jelenik meg és szerepe többnyire jóval kisebb, mint az idő függvényében ábrázolt technikai haladásé.

Kaldor növekedéselmélete viszont technikai haladás függvényén alapul, abból kiindulva, hogy az egy főre jutó tőke (fizikai tőke) növekedése elkerülhetetlenül maga után vonja a fejlettebb technika bevezetését, másrészt viszont a termelékenység növeléséhez többnyire magasabb tőkefelszereltség kell.

A neoklasszikus és a kaldori technikaihaladás-felfogás közötti különbség jól érzékelhető a következő példa alapján. Ha egy munkásnak árokásáshoz egy helyett két ásót adnak, ily módon növelve a tőkefelszereltséget, ez nem növeli a termelékenységet, nem

jelent technikai haladást. Ez esetben a neoklasszikus felfogás helytálló. A valóságban azonban nem ez történik. Nem az a kérdés, hogy egy ásó helyett két ásót kapjanak a dolgozók, hanem az, hogy ásó helyett exkavátort, kasza helyett kombájnt, papír és ceruza helyett komputert stb. A technikai haladás kaldori felfogása az ilyen helyzetet tartja szem előtt, ezért nem véletlen, hogy világméretű ökonometriai vizsgálatunk lényegében a kaldori felfogás helyességéről tanúskodik. Igaz, modellünk több vonatkozásban különbözik, mint az a továbbiakból látható, a kaldori modelltől, melyet annak idején maga Kaldor is módosított.

Az *endogén növekedéelmélet* a TFP „tényezőt” helyettesíti, bár többnyire csak részlegesen, a humán tőke és (vagy) a kutatás-fejlesztés szerepét reprezentáló tényezőkkel (a fentebb említettek kivül lásd például Mankiw – Romer – Weil [1992], Benhabib – Spiegel [1994], Nonneman – Vanhoudt [1996], Hall – Jones [1999]). A kérdésről bővebben lásd Simon [2001]. Ugyanakkor azonban a legtöbb szerző (kivételem például Tarján [2000], valamint a jelen sorok írója) feltételezi, mint arról fentebb már szó volt, hogy a kibocsátás tényezők szerinti rugalmassága konstans, ami lényegében azt jelenti, hogy *nem* szakít a neoklasszikus elmélet alaptételeivel. Csakhogy a szóban forgó feltevés nem felel meg a valóságnak, mivel a technikai haladás során a tényezők között jóval bonyolultabb kölcsönhatások jönnek létre a neoklasszikus elmélet (a klasszikusról nem is szólva) által feltételezettekénél. A kibocsátás munka szerinti rugalmassága a kaldori felfogás szerint (modellünkben is) konstans, de nagysága 1, ami alapvetően ellentmond a neoklasszikus elméletnek. Ezért *a neoklasszikus elképzelések a határtermelékenység oldaláról is vitathatóak*.

A tanulmányban ismertetett termelési függvény, illetve növekedési modell lényegesen *különbözik* nemcsak a standard neoklasszikus modelltől (Solow-modell, más néven Solow–Swan-modell), hanem az endogén növekedési modellektől is. *A főbb eltérések* röviden a következőképp jellemezhetők (részletesebben a továbbiakban lesz róluk szó).

1. A humán tőkét reprezentáló tényezők (képzetség, K+F) nem neoklasszikus, hanem *kaldori típusú termelési függvényben* kerülnek figyelembevételre.

2. Elvi megfontolások, valamint a világméretű ökonometriai vizsgálat tapasztalatai alapján a *tényezők kölcsönhatása* jóval részletesebben, konkrétan kerül a modellben leképzésre.

3. A legtöbb növekedési modelltől eltérően explicite figyelembevételre kerülnek a legfontosabb *szükséges természeti erőforrások*, mégpedig nemcsak a termőföld, hanem az ásványkincsek, nevezetesen az olaj- és földgázvagyon. Ez különösen fontos a fejlődő és olajországok vonatkozásában.

4. Az *árképzésre és a jövedelemelosztásra*, nevezetesen a profit- és béralakulásra nem neoklasszikus, de nem is klasszikus alapon, hanem a technikai haladás mechanizmusából kiindulva kapunk magyarázatot, olyan magyarázatot, amelyet a legfejlettebb tőkés országok tényadatai igazolnak.

Témánk szempontjából a centrális kérdés az, hogy miként, milyen tényezők hatására jön létre a technikai haladás, és meg lehet-e ezektől ragadni szerepét a gazdasági folyamatokban. Történetileg vizsgálva a problémát kézenfekvő, hogy a technikai haladás forrása az emberi találékonyság, az új iránti érdeklődés, amely biológiai adottság, és már az emberré válás folyamatában beindította az akkor még nagyon lassú haladást. Utóbbi később fokozatosan gyorsult, lényegében két okból. Egyrészt azért, mert a feltalált eszközök, a fizikai tőke mind nagyobb volumene egyre több lehetőséget biztosított a továbbfejlesztésre. A másik alapvető ok a felhalmozódó ismeretek, amelyek kezdetben főként nem szervezettek, hanem „apáról fiúra” kerültek átadásra, később társadalmilag szervezettek, oktatás révén. Ennek kapcsán megjelent az iskolázottság, amely korunkban a humán tőke legfontosabb komponense.

Mindezt napjainkban *meghatványozza* a korábban sporadikus jellegű *kutató-fejlesztő tevékenység (K+F)* társadalmi méretű megszervezése és volumenének ugrásszerű megnövekedése vállalati, kutatóintézeti és felsőoktatási keretben. Ugyanakkor azonban magasabb fejlettségi szinten felerősödnek a fékező hatások, *negatív visszacsatolások*, amelyek szintén a technikai haladás mechanizmusának immanens sajátosságai, bár elkerülték a növekedéssel foglalkozó nem egy kutató figyelmét (vö. Jones [1995]).

A vázoltak értelmében *a technikai haladás mechanizmusának három fő komponense* a fizikai tőke, a humán tőke és a kutató-fejlesztő tevékenység (a szűkös természeti erőforrásokat a szó tágabb értelmében a fizikai tőkéhez sorolhatjuk), amelyek egymással kombináltan fejtik ki hatásukat. Eredményeik manifesztálódását az emberi *munka* biztosítja.

A munka és a tőke (fizikai és humán) viszonya kapcsán utalni lehet a *katalizátor analógiára*: a fizikai és a humán tőke (tágabb értelemben a humán tőkéhez sorolva a kutató-fejlesztő tevékenységet is) *gazdasági katalizátorként működik*. A technikai haladás kumulált eredményét, más szóval a termelékenység mindenkori szintjét és annak változását a munka és a gazdasági katalizátorok kombinált hatása hozza létre. Ezt figyelembe véve *a technikai haladást leképező termelési függvény, illetve növekedési modell elvi sémája: a kibocsátás egyenlő a munka mennyiségének és a technikai haladás kumulált fajlagos (egységnyi munkára jutó) hatásának a szorzatával*.

Az elvi sémát konkretizálva a *kibocsátás* jellemezhető a hozzáadott értékkel, illetve nemzetgazdasági szinten a GDP-vel. A *munka* mennyisége, képzettségétől eltekintve, a munkaórák számának és a munkaintenzitásnak a szorzata. Gyakorlatilag célszerű a *munkaéveket* venni figyelembe. A munkaórákról nem mindig vannak adatok, a munkaintenzitást pedig problematikus becsléni. Korábban (vö. Simon [2001]) próbálkoztunk egy ilyen közelítési móddal, de mint utólag megállapítható volt, az eredmények nem különböztek számottevően a fentebb vázolt megoldás révén adódótól. Feltehetőleg azért, mert a modern gazdaságban a hosszabb munkaidővel elérhető többletkibocsátást nagymértékben mérséklék a negatív következmények (munkaintenzitás-csökkenés stb.).

A technikai haladás kumulált fajlagos hatását, vagyis a *termelékenységet* legegyszerűbb az *idő* függvényének tekinteni. Ezt a „megoldást”, mint fentebb már szó volt róla, a növekedési modellekben gyakran alkalmazzák, valójában azonban elfogadhatatlan egyszerűsítés, mivel *nem kapunk magyarázatot* sem a termelékenység változásának, sem pedig vállalatokénti, ágazatonkénti és országonkénti eltéréseinek okaira. A vázolt helyzetből egyetlen kiút van, *a gazdasági katalizátorok szerepének konkrét figyelembevétele*.

Mivel a technikai haladás forrása *humán tényező*, a gazdasági katalizátorokat célszerű a *humán tőke* *alapkategorizálásához*, a csupán biológiai adottságokkal és tradicionális képzettséggel rendelkező munkaképes emberhez viszonyítani. Ily módon nyerjük az úgynevezett *felszereltségi mutatókat*. A humán tőke alapkategorizációja a foglalkoztatottak számával jellemezhető, tekintettel arra, hogy a különböző egyéni képességek ágazati vagy nemzetgazdasági méretben kiegyenlítődnek. Növekedési modellünkben a következő *felszereltségi mutatókkal* számolunk: 1. *tőkefelszereltség* (állótőke/dolgozó), 2. *iskolázottság* (iskolaévek száma/dolgozó), 3. *kutatásfelszereltség* (a kutató-fejlesztő specialisták – tudósok és mérnökök – részaránya a foglalkoztatottakon belül), 4. *földfelszereltség* (termőföld/dolgozó), 5. *ásványvagyon-felszereltség* (olaj- és földgázvagyon/dolgozó). Ezek közelítő jellegű mutatószámok, de vizsgálati tapasztalataink szerint elfogadhatóan reprezentálják a technikai haladást befolyásoló alapvető tényezőket.

A gazdaság kezdeti (munkaeszközök, állótőke nélküli) állapotában a kibocsátást a munka mennyisége és a humán tőke alapkategorizáció által biztosított termelékenység határozta meg, eltekintve a természeti környezettől. A munkaeszközök, illetve az állótőke megjelenése után a termelékenység nőni kezdett, jó ideig elsősorban a tőkefelszereltség függ-

vényében. Az *iskolázottság és a kutatásfelszereltség* hatása később kezdett kibontakozni. Napjainkban a fejlett országokban *meghatványozza a fizikai tőke effektusát*.

A technikai haladás azonban, mint arra fentebb már utaltunk, nemcsak pozitív, hanem negatív visszacsatolásokat, fékező hatásokat is tartalmaz, más szóval *a gazdasági növekedés belsőleg ellentmondásos* (vö. Simon [1986] 28–37. o.). Két ilyen ellentmondásnak napjainkban különösen nagy szerepe van, nevezetesen a foglalkoztatási és az intenzifikációs ellentmondásnak. Erről alább lesz szó. Az egyik legfontosabb negatív visszacsatolást a felszereltségi mutatók tartalmazzák. Ezzel kapcsolatos többek között a *foglalkoztatási ellentmondás*, továbbá a technikai haladás mechanizmusát leképező termelési függvények, illetve növekedési modellek egy rendkívül fontos sajátossága, az *elsőfokú homogenitás, konstans skáláhozadék*.

A *foglalkoztatási ellentmondás* társadalmi hatását tekintve a technikai haladás és a gazdasági növekedés legsúlyosabb belső ellentmondása. Azzal függ össze, hogy a termelékenység emelése érdekében növelni kell a felszereltségi mutatókat, amihez felhalmozásra van szükség: fizikai és humántőke-beruházásokra, kutatás-fejlesztési ráfordításokra stb. Adott felhalmozás mellett a dolgozók számának növelése relatíve csökkenti a felszereltségi szinteket, ennek folytán a termelékenységemelkedés ütemét, s ezt nem feltétlenül ellensúlyozza a nagyobb foglalkoztatottság többleteredménye, különösen olyan időszakokban, amikor a technikai haladás meggyorsul. Ilyenkor rendszerint megjelenik a *krónikus tömeg-munkanélküliség*, ami nem a gazdaság ciklikus mozgásával kapcsolatos.

A technikai haladás mechanizmusát nem lehet adekvátan leképezni a felszereltségi mutatók figyelembevétele nélkül, ezért a termelési tényezők között nem csupán multiplikatív (szorzási) kölcsönhatás áll fenn, mint azt a neoklasszikus elmélet feltételezi, hanem ennek fordítottja, *inverz multiplikatív (osztási) kölcsönhatás* is. A szóban forgó kölcsönhatás miatt az egyik tőkefajtának, nevezetesen a humán tőke alapkomponeensének *negatív határterméke* van, ami abszolút értékét tekintve azonos a többi tőkefajta együttes határtermékével. Ezért *a teljes tőke határterméke nulla, és a kibocsátás a munka határterméke*. Ugyanakkor azonban *nem igazolódnak a klasszikus, illetve marxi elmélet feltevései sem*. Mindenekelőtt azért, mert az *érték nagyság* (a kibocsátás volume-ne) *függ*, méghozzá többnyire nagyon erősen, *a fizikai tőkétől*, továbbá, ebből következően, *a profitrátának nincs szükségszerűen csökkenő tendenciája*.

Az inverz multiplikatív kölcsönhatás, mint fentebb utaltunk rá, olyan következménnyel is jár, hogy a technikai haladás mechanizmusát leképező termelési függvény, illetve növekedési modell *elsőfokú homogén, a skáláhozadék konstans*. Ha ugyanis egyidejűleg és azonos arányban növelik valamennyi tényező mennyiségét, a felszereltségi mutatók és így a termelékenység nem változik, a kibocsátás viszont a munkamennyiség arányában lineárisan nő. A kaldori típusú modellben nincsenek közgazdaságilag abszurd következmények, például „nagy robbanás” (vö. Solow [1994]), mint a növekvő skáláhozadékat feltételező modellekben, mégis *megoldódik a növekvőhozadék-probléma, tekintettel arra, hogy a modell nem zárja ki a növekvő tényezőhozadékok lehetőségét* (például a fizikai tőke vagy a kutatás-fejlesztés vonatkozásában).

A technikai haladást és a gazdasági növekedést lassítja, különösen magasabb fejlettségi szinten az *intenzifikációs ellentmondás*, ami azzal kapcsolatos, hogy mind nehezebb megbirkózni a megelőző fejlődés egyre nagyobb volumenű anyagi és információs eredményeivel, továbbá a korábbi eredmények egy része elavul („erkölcsi kopás”). Ezzel kapcsolatban jól megkülönböztethető *kétfajta gazdaságfejlődési erőhatás*, az egyiket immobil, a másikat mobil hatásnak nevezzük.

Az *immobil hatás* a tőkefelszereltség függvényében végig növekvő tendenciájú, ilyen értelemben „mozdulatlan”, *változtatlan irányú effektus*. A *mobil hatás* viszont csak

a tőkefelszereltség bizonyos szintjéig növekszik, azután csökkenni kezd, tehát *változó irányú hatás*. A mobil hatásnak több változata van, attól függően, hogy miként kombinálódik a fizikai és a humán tőke effektusa. Erről a növekedési modell ismertetése kapcsán lesz szó.

A gazdaságfejlődés során hosszú ideig a mobil hatás dominál, az immobil effektus a fejlődés viszonylag magas szintjén válik jelentőssé, később dominálóvá. Az immobil hatás lényegében a *megtestesült technikai haladás* tiszta formája, ezzel szemben a mobil hatásban előbbi kombinálódik a „meg nem testesülttel”, nevezetesen a kutatás-fejlesztés és az iskolázottság explicit effektusával. Az összekapcsolódás a *hatványozási kölcsönhatás* révén történik, amelynek létezését az emberek intuitíve régóta sejtik. Ezt bizonyítják az olyan kifejezések, mint „meghatványozza”, „megsokszorozza”, hisz a hatványozás nem más, mint ismételt szorzás. A gazdaságfejlődés világméretű ökonometriai analízise lehetővé tette a hatványozási kölcsönhatás szerepének tisztázását.

A technikai haladás mechanizmusában marad tere a neoklasszikus elméletben is figyelembe vett *multiplikatív kölcsönhatás*nak, de szerepe lényegesen más lesz: az immobil és mobil hatást (hatásokat) kapcsolja össze egymással, továbbá a munka tényezővel.

Mint az már az eddigiek alapján is érzékelhető, a neoklasszikus elmélet feltevései sok esetben egy hipotetikus, fiktív valóságra vonatkoznak. Jól érzékelhető ez az *Inada-feltételek* alapján, amelyeket a szakirodalom mérvadónak tekint a neoklasszikus termelési függvények és növekedési modellek számára (*Inada* [1964], *Romer* [1996] 9. o.). Az Inada-feltételek verbálisan úgy jellemezhetők, hogy amennyiben a többi tényező mennyisége változatlan, a tőke (a fizikai tőke), illetve a munka fajlagos határterméke nullához tart, ha az adott tényező mennyisége minden határon túl nő, viszont végtelen nagygyá válik, ha a tőke vagy a munka mennyisége tart nullához.

Ezzel szemben a növekedési tényezők hatásmechanizmusából vizsgálati eredményeink szerint az következik, hogy a fizikai *tőke fajlagos határterméke* nem nullához, hanem az Y/K hányadoshoz tart (Y a kibocsátás, K a fizikai tőke), ha mennyiségét minden határon túl növelik, miközben a többi tényező változatlan. Az ily növelés természetesen csak hosszú történelmi távlatban lehetséges, amikor a mai gazdaság fokozatosan átalakul automatizált társadalmi termeléssé, ahol lényegében már csak az immobil hatás érvényesül.

Amennyiben viszont a fizikai *tőke* (nem számítva ide a természeti feltételeket) *mennyisége* tart nullához, fajlagos határterméke nem válik végtelenül nagygyá, hanem szintén nullához tendál, mivel a gazdaság fokozatosan visszakerül a kezdeti állapotba, ahol a kibocsátást a humán tőke alapkomponeensével rendelkező munka biztosította.

Nem kevésbé lényegesek az eltérések a *munka fajlagos határterméke* vonatkozásában. Utóbbi nem függ az adott tényező mennyiségétől, hanem a kibocsátás egységnyi munkára jutó hányada (Y/M , M a munka mennyisége). Ugyanakkor a munka fajlagos határterméke időben nem állandó (a termelékenység változik), továbbá vállalatonként, ágazatonként és országonként különböző, attól függően, hogy a gazdaság miként van ellátva fizikai és humán tőkével.

A technikai haladás mechanizmusának és benne a növekedési tényezők szerepének ismerete nemcsak azt teszi lehetővé, hogy magyarázatot kapjunk a gazdasági növekedés alapvető jelenségeire, a növekedési ütemek alakulására, az országok közötti szintkülönbségek okaira stb., hanem felhívja a figyelmet, eltérően a neoklasszikus elmélettől, a gazdasági növekedés *befolyásolhatóságára, a tudatos és hatékony gazdaságpolitika kialakításának lehetőségére*. Mindehhez azonban modellalakban is ismerni kell a technikai haladás és a gazdasági növekedés legfontosabb összefüggéseit.

A változók:

Y – a kibocsátás volumene: hozzáadott érték (GDP) összehasonlítható áron (1985. évi dollárban),

Y – a kibocsátás értéke: hozzáadott érték (GDP) folyó áron, változatlan árszinten (a GDP deflátorral korrigált folyó áron, dollárban),

Y_N – a nettó kibocsátás értéke (Y - amortizáció),

K – állótőke (bruttó) összehasonlítható áron (1985. évi dollárban),

L – a foglalkoztatottak száma,

M – a munkaévek száma (éves szinten $M=L$),

H – a képzési évek száma,

R – a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök ($K+F$) száma,

Z – a termőföld hektárban,

O – az olaj- és földgázvagyon olajtonnában.

Minden változó az idő (t) függvénye. Az időindexet a késleltetett hatások esetében tüntetjük fel. A képletekben a nagybetű függvényt, a kisbetű paramétert jelöl. Kivétel a t változó.

A modellben a felszereltségi mutatók alapján *felszereltségi függvények* kerülnek felhasználásra. A felszereltségi függvény olyan kifejezés logaritmus, amelyben a humán tőke alapkomponeense (L), továbbá valamely más tőkefajta szerepel, utóbbi a normáló koefficienssel szorozva. A normáló koefficiens gazdasági hatását tekintve összemérhetővé teszi az adott tényezőt, például a fizikai tőkét, a humán tőke alapkomponeensével. A felszereltségi függvény lényegében a humán tőke alapkomponeensének valamely más tényezővel, gazdasági katalizátorral megnövelt fajlagos értéke, az utóbbi relatív hatékonyságának figyelembevételével, logaritmizált alakban. A logaritmizálás révén a gazdasági katalizátorok közötti hatványozási kölcsönhatás multiplikatív formában írható fel.

Felszereltségi függvények (primálmodell):

$$F_K = \ln [(L + n_K K)/L] \text{ (tőkefelszereltség),}$$

$$F_H = \ln [(L + n_H H)/L] \text{ (iskolázottság),}$$

$$F_R = \ln [(L + n_R R)/L] \text{ (kutatásfelszereltség),}$$

$$F_Z = \ln [(L + n_Z Z)/L] \text{ (földfelszereltség),}$$

$$F_O = \ln [(L + n_O O)/L] \text{ (ásványvagyon-felszereltség).}$$

Normáló koefficienssek:

$n_K = 1/250$; $n_H = 1$; $n_R = 1000$, $n_Z = 1$; $n_O = 1/200$, ahol az n_K paraméter 1985. évi dollárarákra vonatkozik. Kerekített értékekről van szó, amelyek nem különböznek szignifikánsan a becslétektől. A becslés a primálmodell felhasználásával történt.

Transzformált felszereltségi függvények (duálmodell):

$$F_i = \text{FicFi}l\text{-c, ahol } i = K, H;$$

$$FR = \text{FRdFR}l\text{-d.}$$

A fenti összefüggésekben F_i és F_R aláhúzva makroökonómiai, aláhúzás nélkül mikroökonómiai, illetve ágazati felszereltségi függvény. A természeti erőforrásokra vonatkozó felszereltségi függvények nem transzformált alakban kerültek figyelembevételre.

Versenyparáméterek (duálmodell):

$$c = 0.9; d = 0.5.$$

A versenyparaméterek becslése a duálmodellel történt. Közgazdasági tartalmukról később lesz szó.

A primálmodell általános alakja

$$Y = gM \exp(G_I + G_{KR}G_{KZ} + G_{HR} + G_Z + G_O) \quad (1)$$

A g paraméter az egy munkaév alatt *állótőke nélkül* előállított kibocsátás. Ez hozzávetőlegesen a kezdeti állapot termelékenységi szintjének felel meg. Nagyságát a vizsgálati eredményeknél adjuk meg, a primálmodell többi paraméterével együtt. G_I az immobil hatás függvénye, a zárójelben levő többi komponens a mobil hatásra vonatkozik.

A természeti erőforrásokat nem tartalmazó modellkomponensek:

$$G_I = F_K [1 - \exp(-g_I F_K^2)];$$

$$G_{KR} = g_{KR} F_K^2 \exp\{-F_K/3 \exp[-g_R F_{R(t-2)}] t \exp(-F_K^3/70)\};$$

$$G_{HR} = g_{HR} F_K^2 F_H \exp[(F_H F_{R(t-2)})^3/700 - F_K/3].$$

A fenti képletekben g_I az immobil hatás paramétere, g_{KR} , g_{HR} , g_R a mobil hatás paraméterei, $t = t - 1950$, ahol 1950 a bázisév.

A földfüggvények:

$$G_Z = g_Z F_Z F_K \exp(-F_K/5);$$

$$G_{KZ} = \exp[-g_{KZ} F_Z \exp(-F_K/300)].$$

Az olajfüggvény:

$$G_O = g_O F_O F_K^2 \exp[-(F_K F_H)^2/50]$$

A fenti függvényekben g_Z , g_{KZ} és g_O a természeti erőforrások paraméterei. A természeti erőforrásokat tartalmazó modellkomponensek nemzetgazdasági szintre vonatznak (az olajfüggvény közelítően az ipar egészére is). A mezőgazdaság és a bányászat vizsgálatához a modellt módosítani kell, amivel jelen munkában nem foglalkozunk.

Miként értelmezhető a primálmodell közgazdaságilag? Ha a fizikai tőke (K) nulla, akkor a gazdaság kezdeti állapotban van, a kibocsátás gM . Ha a fizikai tőke nagyobb nullánál, akkor a kezdeti állapothoz képest megnő a termelékenység, attól függően, hogy mekkorák a felszereltségi mutatók, illetve a felszereltségi függvények. Hogyan függ az immobil és a mobil hatás a felszereltségi függvényektől? Az e kérdésre adott válaszban rejlik a technikai haladás mechanizmusának lényege.

Mind az immobil, mind a mobil hatás csak akkor különbözik nullától, akkor pozitív (negatív nem lehet), ha a tőkefelszereltség (F_K) nagyobb nullánál. Az immobil hatás (G_I) „súlyfüggvényében” (szögletes zárójelben levő részében) a tőkefelszereltség a négyzetben szerepel, azonban e függvény értéke nem nőhet minden határon túl, hanem a fizikai tőkével való ellátottság nagyon magas szintjén aszimptotikusan 1-hez tart.

A mobil hatás általános sajátossága, hogy egyébként azonos körülmények esetén a tőkefelszereltség magasabb színvonala csak bizonyos határig növeli, azt követően viszont csökkenti, és ha a fizikai tőkével való ellátottság minden határon túl nő, a mobil hatás bármely komponense aszimptotikusan nullához tart. A mobil hatás másik fontos sajátossága, hogy explicite függ az iskolázottságtól, a kutatás-fejlesztéstől, továbbá a természeti erőforrásokkal való ellátottságtól, de egyes komponensei e tekintetben lényegesen különböznek egymástól. A mobil hatásnak négy komponense van, amelyek közül kettő nem (vagy nem feltétlenül) kapcsolatos a termőföld vagy az ásványvagyon hatásával. Mit jelent mindez kissé közelebről?

Az egyik természeti erőforrásoktól nem feltétlenül függő komponens (G_{KR}) nagyságát a tőkefelszereltség mellett a kutatásfelszereltség befolyásolja, mégpedig oly módon, hogy csökkenti a tőkefelszereltség negatív effektusát, attól függően, hogy milyen hosszú ideig folyt a bázisív óta a kutató-fejlesztő tevékenység (F_R ?t). Ugyanakkor ezt a hatást a magasabb tőkefelszereltség fokozatosan kikapcsolja. A mobil hatás egy másik komponense (G_{HR}) a tőkefelszereltségen kívül elsődlegesen az iskolázottságtól (F_H) függ, mégpedig pozitívan. Eredményét meghatványozza, illetve meghatványozhatja a kutató-fejlesztő tevékenység (F_R).

A földtényező (F_Z) a G_Z függvény révén pozitívan hat. Ugyanakkor a mobil hatás első komponensét negatívan befolyásolja (G_{KZ}). Az ásványvagyon tényező (F_O) szerepe egyértelműen pozitív (G_O), azonban csak az olajországok fejlődésére hat ki nagymértékben. Az alapvető természeti erőforrásokra vonatkozó valamennyi függvény erős negatív visszacsatolást tartalmaz, ami elsősorban azzal függ össze, hogy a fejlettség magasabb szintjén relatíve csökken a természeti tényezők szerepe a gazdasági növekedésben.

A növekedési tényezők nemcsak a kibocsátás értékét határozzák meg, hanem a piaci verseny hatásával kombinálva árát is. Az utóbbi probléma kapcsán került kidolgozásra a duálmodell.

A duálmodell általános alakja

$$Y = gM \exp(G_I + G_{KR} G_{KZ} + G_{HR} + G_Z + G_O) \quad (2)$$

A (2) összefüggésben az immobil és a mobil hatás komponensei a felszereltségi függvények transzformált értékeit tartalmazzák. A duálmodell paraméterei azonosak a primál modellével, kivéve természetesen a versenyparamétereket (c, d). Nemzetgazdasági szinten a primál- és a duálmodell azonos.

A növekedési modell konkrét szerkezetének kialakításához és paramétereinek becsléséhez egymással kombináltan használtunk fel két adatbázist. Mit jelentett ez közelebbről?

Az egyik adatbázist az öt legjelentősebb tőkés ország (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia, Franciaország) közel fél évszázados gazdaságfejlődési adatai (1951–1998) képezték. Nemcsak a nemzetgazdasági mutatók kerültek számításba vételre, hanem az ágazatiak is, feldolgozóipar, ipar, szolgáltatások bontásban. Ily módon a paraméterbecslés 960 megfigyelésre támaszkodott (5x48x4). Miért volt szükség ágazati adatokra? Mindenekelőtt azért, mert a duálmodell specifikus paramétereit, a versenyparamétereket (c, d) ágazati adatok nélkül nem lehetett volna becsléni. Továbbá azért is fontos az ágazati, bizonyos értelemben mikroökonómiai analízis, mert a technikai haladás mechanizmusának adekvátabb leképezését teszi lehetővé, mintha csak a makroökonómiai, nemzetgazdasági adatok kerülnének felhasználásra. Specifikus jellege (a földtényező szerepe stb.) miatt az ágazati vizsgálatba nem vontuk be a mezőgazdaságot. Ugyanakkor az aggregált nemzetgazdasági mutatókban a mezőgazdaság is szerepel. Ezért a makroökonómiai mutatók nem a vizsgált ágazatok adatainak az összegei. Hasonló a helyzet az ipar esetében, amely a feldolgozóiparon kívül tartalmazza a villany-, gáz- és vízszolgáltatást, valamint a bányászatot. Az ipar bevonása az ágazati vizsgálatba azért volt fontos, mert fajlagosai, főként a tőkefelszereltség vonatkozásában lényegesen mások, mint a feldolgozóipariéi. Megjegyzendő, hogy a szolgáltatások az ipar és mezőgazdaság nélküli gazdaság.

A másik adatbázis a világ 131 országának nemzetgazdasági adatait (1970, 1988) ölelte fel. Részletesebben lásd *Simon* [2000] és [2001]. A statisztikai adatok forrásait az 1. táblázat kapcsán adjuk meg. Az állótökére vonatkozó év végi adatokat átlagolva vannak az előző évivel. A szolgáltatások és a nemzetgazdaság állótökeértéke a lakásokat is tartalmazza. A képzési évek száma (H) a 15 éven felüli népességre vonatkozik (lásd *Barro – Lee* [2000]). Feltételeztük, hogy a foglalkoztatottak iskolázottsága is ennek felel

meg és ágazonként nem különbözik. Japán, NSZK, Anglia és Franciaország, valamint a többi ország értékadatai a vásárlóerő-paritás figyelembevételével, Summers – Heston [1994] alapján kerültek átszámításra 1985. évi dollárra.

Az első adatbázist tekintettük mérvadónak a nem természeti erőforrásokra vonatkozó paraméterek és modellszerkezet vonatkozásában, a másodikat a természeti erőforrások tekintetében.

A vizsgálat keretében az első adatbázist felhasználva először a nem természeti erőforrásokkal kapcsolatos paramétereket becsültük. Első közelítésben a paraméter-becsülés összekapcsolódott a modell konkrét szerkezetének kialakításával. Ehhez a modell logaritmizált változata (függő változó $\ln(Y/M)$) és a legkisebb négyzetek módszere került alkalmazásra. Az ily módon nyert paramétereket a nem logaritmizált adatok alapján pontosítottuk a nem lineáris legkisebb négyzetek módszerével (lásd pl. *Kőrösi – Máttyás – Székely* [1990]).

A duálmodellben a primálmodell paraméterei kerültek alkalmazásra, ily módon pót-lólágon becsülni csak a versenyparamétereket (c , d) kellett. A vizsgálat során a trendhatás kiszűrése érdekében magyarázó változóként η is figyelembevételre került, azonban nem bizonyult szignifikánsnak, eltekintve a kutatás-fejlesztéssel összefüggő effektustól (lásd fentebb a G_{KR} függvényben).

A természeti erőforrások hatásának figyelembevételéhez a második adatbázis került felhasználásra (függő változó Y/M), majd az így nyert összefüggések figyelembevételével pontosítottuk a nem természeti erőforrásokra vonatkozó paramétereket, támaszkodva az első adatbázisra. Alább az ily módon nyert eredményeket ismertetjük.

1. táblázat

A növekedési modell paraméterei

Jelölés	Becsült érték	t -hányados
g	381	30,53
g_I	0,00584	30,12
g_{KR}	0,588	30,34
g_{HR}	0,0172	25,86
g_R	1/180	23,79
g_Z	0,418	13,39
g_{KZ}	0,79	14,48
g_O	0,0297	13,17
c	0,9	23,39
d	0,5	19,07

Forrás: National Accounts UN; National Accounts OECD; Statistical Yearbooks UN; Yearbooks of Labour Statistics UN; Statistical Yearbooks UNESCO; Flows and Stocs of Fixed Capital OECD; FAO Yearbooks; Energy Statistics Yearbooks UN; *Summers – Heston* [1994]; Statistical Abstracts of the United States; Survey of Current Business; Historical Statistics of the United States. U.S. Department of Commerce, Washington 1975; White Papers of Japan; *Mitchell – Jones* [1971]; *Liesner* [1985]; *Barro – Lee* [2000].

Az 1. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a paraméterek becsült értékei szignifikánsak és előjelük, valamint nagyságrendjük megfelel az elméleti várakozásoknak. A g paraméter becsült értékéből arra lehet következtetni, hogy a kezdeti állapot termelékenysége hozzávetőlegesen fele lehetett a *legkevésbé fejlett* országok mai termelékenységének színvonalának.

Primálmódel: determinációs együtthatók és standard hiba
(első adatbázis, függő változó Y)

Terület	Mutató	Éves eredmények	Kumulált eredmények
Nemzetgazdaság és ágazatok (960 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,997 7,3	0,998 6,9
Nemzetgazdaság (240 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,996 6,5	0,998 6,2
Ágazatok (720 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,997 7,3	0,998 6,7

Milyen következtetések vonhatók le a 2. táblázatban közölt vizsgálati eredményekből?

Megállapítható, hogy a primálmódel rendkívül jó közelítéssel ad magyarázatot a legfejlettebb tőkés országok közel fél évszázados gazdasági fejlődésére, méghozzá nemcsak nemzetgazdasági, hanem ágazati szinten is. Ebből arra lehet következtetni, hogy *a növekedési tényezők hatásmechanizmusa egységes*, a sokszor nagyon jelentős ágazati és országonkénti különbségeket a felhasznált tényezők eltérő arányai okozzák. A kumulált eredmények (az 1950 utáni időszakra) jobbakként az éves szintűeknél, ami arra utal, hogy *a becslési hibák időben nem halmozódnak*.

A 2. táblázat, valamint a további hasonló táblázatok, a *korrigált determinációs együtthatókat* tartalmazták, ahol a szabadságfok csökkentve van a paraméterek, paraméterszerű modellkomponensek és a normáló koefficiensek együttes számával. Analóg módon történt a standard hibák, valamint az 1. táblázatban közölt *t*-hányadosok becslése. Ez azt jelenti, hogy a modell jó illeszkedése *nem* a jellegéből adódó szabadságfok-csökkenés következménye.

Mily mértékben ad magyarázatot a fentebb ismertetett módel a világ országai közötti óriási jövedelmi különbségekre? Erről kapunk képet a 131 országra vonatkozó alábbi vizsgálati eredmények alapján (második adatbázis).

Függő változó	Mutató	Éves eredmények	Kumulált eredmények
Y/M (262 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,943 23,4	0,966 20,3

Mint látható, *a determináció (R^2) 95 százalék körül van*. Hasonlóan kedvező eredményt egyetlen más világgazdasági vizsgálat sem hozott (vö. Mankiw – Romer – Weil [1992], Nonneman – Vanhoudt [1996], Hall – Jones [1999]). Ugyanakkor a standard hibák viszonylag nagyobbak, mint a legjelentősebb tőkés országok esetében (lásd a 2. táblázatot). Ennek fő oka, hogy az országok egy részére (főként fejlődő országokról van szó) kevésbé megbízható statisztikai információval rendelkezünk, mint a legjelentősebb tőkés gazdaságokra, elsősorban a tőkefelszereltség és a vásárlóerő-paritásos átszámítási kulcsok vonatkozásában.

Duálmodell: determinációs együtthatók és standard hiba
(első adatbázis, függő változó Y)

Terület	Mutató	Éves eredmények	Kumulált eredmények
Nemzetgazdaság és ágazatok	R^2	0,996	0,998
(960 megfigyelés)	standard hiba (%)	8,6	8,0
Ágazatok	R^2	0,994	0,996
(720 megfigyelés)	standard hiba (%)	9,9	9,7

A 3. táblázat adatai alapján látható, hogy a duálmodell illeszkedése a tényadatokhoz szintén jó, alig különbözik a primálmodell értékeitől. Ez az eredmény azért különösen figyelemreméltó, mert a vizsgált közel fél évszázadban az ágazati arányok nagyon jelentősen változtak. A változásokat sikerült a két versenyparaméter felhasználásával, utóbbiak ökonometriai becslésével jó közelítéssel megmagyarázni. Miként volt ez lehetséges? A kérdésre adott válasz átvezet az érték- és árproblematikához.

A növekedési tényezők szerepe az érték- és áralakulásban

A növekedési tényezők hatásától függően azonos munkamennyiséggel kisebb vagy nagyobb kibocsátás, *használatiérték-volumen* állítható elő. Erre a helyzetre vonatkozik a termelési függvény, illetve növekedési modell *primál* változata, ahol, mint arról már szó volt, a kibocsátás a munka határterméke, de volumenét más tényezők (a fizikai tőke, az iskolázottság, a K+F, természeti erőforrások) szintén nagymértékben befolyásolják. *Vajon módosulni kell-e az áraknak, pontosabban az arányoknak az ily módon értelmezett értékarányokhoz képest, s ha igen, miként?*

Induljunk ki abból, hogy ugyanazt a jószágot rendszerint több termelő állítja elő eltérő termelési adottságokkal, ami lényegében azt jelenti, hogy a dolgozók különböző mértékben vannak ellátva fizikai és humán tőkével, K+F-fel, természeti erőforrásokkal, ezért eltérő a termelékenység és ennek reciproka, egységnyi kibocsátás munkaráfordítása. Piaci verseny esetén azonban egy jószágnak nem lehet tartósan többféle ára: a verseny hatására az ár kiegyenlítődik, megjelenik az egyensúlyi ár. Mít jelent a kiegyenlítődés?

Azt gondolhatnánk, hogy az egyensúlyi ár olyan ráfordításarányokhoz igazodik, amelyek a nemzetgazdasági termelési feltételeknek, ráfordításoknak (lényegében a társadalmi értéknek) felelnek meg. Valójában azonban más a helyzet, bár már a vázolt módon adódó egyensúlyi ár sem azonos a fenti értelemben vett (individuális) értékkel. Az egyik alapvető ok, ami miatt az egyensúlyi ár eltér mind az individuális, mind pedig a társadalmi munkaráfordítás-arányoktól lényegében az, hogy a fizikai és humán tőke tulajdonosai befektetésekért legalább a szubjektív diszkontrátának megfelelő jövedelmet kívánnak kapni. A szubjektív diszkontráta az a reálkamatláb, amelyért az emberek készek elhalasztani a jelenbeli fogyasztást a jövőbeli javára (vö. Valentinyi [1995]).

Ha az ár a társadalmi munkaráfordítás-arányokhoz igazodna, akkor a tőkeigényes ágak esetében a fenti követelmény nem teljesülne, ezért az ilyen ágazatokba nem ruháznának be, termelésük a tőke elhasználódása miatt csökkenne. Ugyanakkor a kevésbé tőkeigényes ágakban túlberuházások keletkeznének. Az előbbiek árai a kereslet viszonylagos megnövekedése miatt emelkednének, az utóbbiak a túlkínálat miatt csökkennének. Az egyensúly a munkaráfordítás-arányoktól való megfelelő irányú és mértékű eltérések

esetén jöhet létre, amikor az ár viszonylag magasabb a tőkeigényes, és viszonylag alacsonyabb a kevésbé tőkeigényes ágakban.

Első pillanatra úgy tűnhet, hogy a vázolt folyamat a profitráták kiegyenlítődéhez vezet. Valójában azonban nem ez történik. A szubjektív diszkontráta csak az egyensúlyi árak által biztosított profitrátát, illetve reálkamat alsó határát szabja meg. A technikai haladás viszonyai között mindig vannak vagy lehetnek olyan vállalatok és ágazatok, amelyek magasabb profitrátát érnek el, sok esetben hosszú időn keresztül, amiben igen nagy szerepe van a kutató-fejlesztő tevékenységnek, az ennek kapcsán keletkező szabaddalmi védettségeknek, ipari titokként kezelt új technológiai ismereteknek stb.

Témánk szempontjából a talán legfontosabb momentum az, hogy a modern gazdaság bonyolult ármechanizmusa rendkívül egyszerűen modellezhető a növekedési tényezők hatásmechanizmusának figyelembevételével, mint az jól látható a fentebb ismertetett duálmodell, valamint a felhasználásával nyert vizsgálati eredmények alapján.

Feltevésünk a következő: az egységnyi munkával előállított kibocsátás egyensúlyi ára a technikai haladást meghatározó növekedési tényezőknek a piaci verseny által transzformált kumulált eredménye. A transzformálás egyidejűleg biztosítja: 1. az individuális termelési feltételek (felszereltségi mutatók) helyettesítését (kisebb vagy nagyobb mértékben) társadalmiakkal, 2. a tőkeigényesség (fizikai és humán) számításba vételét az árakban, 3. a kutatás-fejlesztés érték-növelő hatásának elismerését.

Mint a duálmodell ismertetésekor láttuk, a transzformálás konkrétan azt jelenti, hogy a primálmodell nem természeti erőforrásokra vonatkozó felszereltségi függvényei helyébe olyan függvények lépnek, amelyek a makro- és mikroökonómiai (ágazati) függvények szorzatai, nulla és egy közötti hatványkitevőkkel. A mikroökonómiai függvények hatványkitevői az ún. versenyparaméterek, a mikroökonómiaiak pedig 1-nek a megfelelő versenyparaméterrel csökkentett értékei. Ha az árakban a növekedési tényezők makroszintű eredményei realizálódnának, a versenyparaméterek értéke 1 lenne. Egyensúly viszont, a fentebb vázolt okokból, 1-nél kisebb paraméterek esetén jöhet létre.

Korábban egy versenyparamétert alkalmaztunk, s erre 0,7-0,8-as érték adódott (Simon [1999], [2001]). Ekkor a kutatás-fejlesztés viszonylag magas hozadéka (alacsony versenyparamétere) nem jelent meg expliciten az ökonometriai vizsgálat során. Új vizsgálatunk megmutatta, hogy az átlagnál magasabb a fizikai tőke, valamint feltehetőleg az iskolázottság, versenyparamétere (0,9), viszont az átlagnál jóval alacsonyabb a kutatás-fejlesztése (0,5). Ez a modern világ gazdaságban rendkívül lényeges momentum, amely a tőkefelszereltségben levő különbségek mellett a másik alapvető oka annak, hogy az egyensúlyi árak eltérnek a társadalmi munkaráfordítás-arányoktól.

Úgy is fogalmazhatunk, hogy a modern tőkés gazdaság árai a kutatás-fejlesztést preferálják, fejlődésorientált ármechanizmus érvényesül (vö. Simon [1998]). Ennek mind nemzetgazdasági, mind világgazdasági vonatkozásban nagyon fontos következményei vannak, amelyek a teljesség igénye nélkül röviden a következőképp jellemezhetők.

– A feldolgozóipar a gazdaság húzóágazataként funkcionál, jórészt azért, mert napjainkban a kutató-fejlesztő tevékenység ebben az ágazatban a legintenzívebb.

– A feldolgozóiparon belül a gép- és vegyiparban különösen magas a kutatás-fejlesztés részaránya, és elsősorban ezért kiugróan kedvezőek a szóban forgó ágazatok növekedési és hatékonysági jellemzői. A szakirodalom nem véletlenül nevezi a gépipart és a vegyipart dinamikus ágaknak (lásd például Bekker [1978]).

– Az a körülmény, hogy a kutató-fejlesztő tevékenység a fejlett országokban koncentráldódik, igen jelentős előnyt biztosít számukra a fejlődő országokkal szemben a nemzetközi kereskedelemben, a világpiacon átalakulásban.

– Ez az egyik fő oka annak, hogy miért nem figyelhető meg a modern világgazdaságban a neoklasszikus elmélet képviselői által korábban feltételezett abszolút konvergencia, vagyis a gyengén fejlett országok felzárkózása a legfejlettebbek szintjéhez.

Ismeretes, hogy sem a klasszikus, sem a neoklasszikus elmélet nem számol a fejlődésorientált ármechanizmussal. Az endogén növekedésemélet neoschumpeteri irányzata felfigyelt ugyan a kutatás-fejlesztés rendkívüli szerepére a gazdasági növekedésben (lásd mindenekelőtt *Romer* [1986]), de túlzottan leegyszerűsítetten és részben tévesen értelmezte (lásd *Jones* [1995] kritikai tanulmányát), árelméleti vonatkozásban pedig megkísérelte összeegyeztetni a neoklasszikus felfogással.

Jövedelemelosztás és növekedési tényezők

A *neoklasszikus elmélet* nem tesz különbséget a javak és a *termelési tényezők* (tőke és munka) *árjai* között, mindkettőt a tényezők határtermelékenysége alapján magyarázza, a neoklasszikus termelési függvény alapján. E szerint *jövedelemelosztás* tulajdonképpen *nincs*, mivel a termelési tényezők piacán nem osztanak el semmit, hanem a tőkések megkapják a tőke (fizikai tőke), a munkások a munka határtermékét. Azonban ez a felfogás nincs összhangban a vizsgálati tényekkel, továbbá erősen vitatható a határtermelékenységi elmélet oldaláról is.

A vizsgálati tények kapcsán utalunk az előzőekben tárgyalt *határtermék-paradoxonra*, ami valójában csak a neoklasszikus elmélet szemszögéből paradoxon. Tulajdonképpen arra utal, hogy a bér és a profit keletkezésekor *elosztás megy végbe: a fizikai tőke tulajdonosai osztozkodnak a dolgozókkal, a humán tőke tulajdonosaival a kibocsátás értékén. A határtermelékenységi elmélet* oldaláról ugyanezt támasztja alá az, hogy a technikai haladás mechanizmusát leképező *kaldori típusú termelési függvényben* (mind a primál, mind a duál változatban) *a teljes kibocsátás a munka határterméke.*

A kérdés mindezt figyelembe véve az, hogy *miként, milyen elvi alapon történik az osztozkodás, továbbá lehet-e matematikailag modellezni?* Foglalkozunk előbb a kérdés első részével.

Alapfeltevés: a tőkés gazdaság az adott vonatkozásban lényegében úgy működik, mint egy virtuális részvénytársaság, ahol a „részvények” a fizikai és a humán tőkére vonatkoznak, tulajdonosaik hozzávetőlegesen ennek arányában részesülnek a kibocsátás értékéből. Ily módon *nem összeg-, hanem hányadérdekeltségről* van szó, akárcsak a szokásos értelemben vett részvények esetében, bár ez a szereplőkben nem tudatosul: a tőkések profitjukat igyekeznek maximalizálni, a munkások bérüket növelni. Eközben azonban valójában a kibocsátáson osztozkodnak, pontosabban annak a piaci áron kifejezett (duálmodell szerinti) értékén. A vázolt felfogás mentes a neoklasszikus profitparadoxontól (a profitot maximalizálják, ezért eltűnik): *egyensúlyi helyzetben is lehet kamatot meghaladó profit.*

Kissé közelebbről vizsgálva a problémát, nem nehéz belátni, hogy egyensúly esetén mind a fizikai, mind pedig a humán tőke tulajdonosai meg kell hogy kapják tőkéjükért legalább a szubjektív diszkontrátával ekvivalens jövedelmet, továbbá a fenntartási költségeket, a fizikai tőke esetében az amortizációt, a humán tőke vonatkozásában pedig a létfenntartási költségeket. Lényeges körülmény, hogy hányadérdekeltségi alapon többnyire magasabb fizikai és humántőke-jövedelmek keletkeznek, különösen a fejlett gazdaságokban, mint ami a fentieket figyelembe véve várható lenne. *A profitráták nem egyenlítődnek ki, a bérek pedig a fejlett gazdaságokban többnyire magasabbak a létminimumnál* (utóbbi tudvalevően maga is viszonylagos fogalom).

Egyensúly esetén a profit- és a bérhányad összege egy, mivel csak azt lehet elosztani, amit megtermeltek, továbbá mind a profit-, mind pedig a bérhányad csak nulla és egy közötti értéket vehet fel. Ezért elegendő az egyiket becsülni ahhoz, hogy a másik nagyságát is meghatározzuk. Mivel a tőkés gazdaság fő mozgatóereje a profit, a profithányadot meghatározó tényezőket analizáljuk, de ily módon közvetve a bérhányadot determináló körülményekről is képet kapunk. Miként lehet konkrétan becsülni a profithányadot? Feltevésekkel élhetünk és azokat ökonometriai vizsgálattal ellenőrizhetjük.

Legegyszerűbb azt feltételezni, hogy a profithányad konstans. A fejlett tőkés országok esetében ily módon nem rossz közelítést kapunk, de világméretben, a fejlődő országokat is figyelembe véve ez a feltevés nyilvánvalóan nem állja meg a helyét. Ezért más feltevéssel élünk, olyannal, amely a profithányadot összefüggésbe hozza a növekedési tényezőkkel, a technikai haladás mechanizmusával, s ily módon nem stacioner jellegű. Tekintettel a rendelkezésre álló adatok korlátozottságára, a szóban forgó feltevést, illetve hipotézist az öt legjelentősebb tőkés ország adatai alapján teszteltük, de így is jobbnak bizonyult, mint az elsőként említett.

Hipotézis: a profit- és bérhányadot meghatározó összefüggésrendszer a növekedési tényezők hatásmechanizmusának jövedelemelosztási vetülete. Miért tűnik e feltevés valószínűnek?

Elsősorban azért, mert a kibocsátás egy főre jutó nagysága a növekedési tényezők függvénye. Kézenfekvő, hogy a profithányad nullával indul (kezdeti állapot) és a technikai haladással, a termelékenységgel fokozatosan nő, legalábbis egy bizonyos szintig. Feltételezhető továbbá, hogy a profithányadnak is van immobil és mobil komponense. Az is valószínűnek tűnik, hogy a profit- és bérhányad elsősorban a tőkefelszereltségtől és az iskolázottságtól függ. Lényegében e feltevéseket igazolta és konkretizálta a legjelentősebb tőkés országokra vonatkozó ökonometriai vizsgálat.

Hogyan befolyásolja a tőkefelszereltség és a képzettség a profithányadot? Első pillanatra azt gondolnánk, hogy a profithányad egyedül a tőkefelszereltségtől függ, ahhoz hasonlóan, mint a profitráta a neoklasszikus elmélet szerint. Valójában a helyzet bonyolultabb: az iskolázottság lényegesen befolyásolja a profithányadot, még hozzá két irányban, attól függően, hogy mekkora a tőkefelszereltség színvonala. Alacsony és közepes szinten csökkenti (mobil hatás), magas szinten növeli (immobil hatás).

Mindez azzal magyarázható, hogy az első esetben dominál az a körülmény, hogy az iskolázott dolgozóknak magasabb béreket kell fizetni. A második esetben viszont a negatív hatást túlkompenzálja, hogy a humán tőke hatványozza a tőkefelszereltség effektusát.

Fentieket figyelembe véve megállapítható, hogy a termelési tényezők áralakulása, vagyis a modern tőkés gazdaság profit- és bérmechanizmusa szintén lényegesen különbözik mind a klasszikus, mind a neoklasszikus elmélet által feltételezettől. A legjelentősebb tőkés országok ökonometriai vizsgálata alapján arra a következtetésre jutunk, hogy a növekedési tényezők két lépcsőben befolyásolják a jövedelemelosztást.

Az első lépcsőben a növekedési tényezők a piaci verseny hatásával kombinálva determinálják a termékek egyensúlyi árait. Ennek során a társadalmi munkaráfordításarányok mellett, azokat korrigálva figyelembevételre kerül a termelési tőke- és kutatásigényessége.

A második lépcsőben a kibocsátás ily módon adódó értéke a tőkefelszereltség és a képzettség (iskolázottság) függvényében kerül felosztásra a fizikai és a humán tőke tulajdonosai között, miközben nem teljesen tudatosult formában hányadérdekeltség érvényesül.

Bár az összefüggések bonyolultabbak annál, mint amit a klasszikus vagy a neoklasszikus elmélet feltételez, mégis viszonylag jól leképezhetők modellalakban, támaszkod-

va a tőkés gazdaság ökonometriai vizsgálatára. Ezt a termékárak vonatkozásában fentebb már láttuk. Alább a termelési tényezők áralakulását, vagyis a profit- és bérképződést illetően is bemutatjuk.

Jövedelemelosztási modellek

A változók:

P – a profit: $Y-W$;

P_N – a nettó profit: $Y_N - W$;

P_S – a profithányad : P/Y ;

P_{SN} – a nettó profithányad: P_N/Y_N ;

W – a bruttó bér (folyó áron, változatlan árszinten): bérek és fizetések + béren kívüli juttatások + a nem bérből és fizetésből élő dolgozók analóg szintű jövedelme.

A profitfüggvény

– alapváltozat

$$P = P_S Y \quad (3)$$

– nettó változat

$$P_N = P_{SN} Y_N \quad (3a)$$

A bérfüggvény (bruttó bér)

$$W = (1 - P_S) Y \quad (4)$$

A profithányad függvény

– alapváltozat

$$P_S = p \{1 - \exp[-(P_I + P_M)]\} \quad (5)$$

– nettó változat

$$P_{SN} = p_N \{1 - \exp[-(P_I + P_M)]\} \quad (5a)$$

p, p_N paraméterek; P_I , és P_M az immobil, illetve a mobil hatás függvénye.

$$P_I = p_I \exp(F_K + F_H);$$

$$P_M = p_M F_K / (1 + F_K) \exp(-F_H^2 / 5).$$

p_I, p_M az immobil, illetve a mobil hatás paramétere.

A jövedelemelosztási modelleket, mint arra már utaltunk, az öt legjelentősebb tőkés ország közel fél évszázados (1951–1998) gazdaságfejlődési adatainak ökonometriai analízise révén alakítottuk ki. Az adatok forrásait az 1. táblázatnál adtuk meg. A *nettó profit* nem tartalmazza az amortizációt. Ennek kapcsán a *reálamortizáció* (a kiselejtezett állótké bruttó értéke 1985. évi dolláráron) került figyelembevételre, hozzávetőlegesen az Egyesült Államok reálamortizációs adatai (1960–1985) alapján. Az állótké bruttó értékére vonatkoztatva a következő amortizációs kulcsokat alkalmaztuk: feldolgozóipar és ipar évi 3,5 százalék, szolgáltatások (lakásokkal) évi 1,5 százalék, nemzetgazdaság (lakásokkal) évi 2 százalék (vö. *ifj. Simon* [2001b] 691. o.).

A jövedelemelosztási modellek paraméterei

Jelölés	Becsült érték	<i>t</i> -hányados
<i>p</i>	0,682	30,79
<i>p_N</i>	0,522	30,70
<i>p_i</i>	0,000035	27,38
<i>p_M</i>	1,9	29,78

A 4. táblázat adatai szerint a profithányad (amortizációval) nem lehet nagyobb a GDP kb. kétharmadánál, amortizáció nélkül pedig a nemzeti jövedelem kb. felénél. Az átlagértékek ennél alacsonyabbak: a vizsgált öt országban a GDP 3/8-át, a nemzeti jövedelem 2/7-ét tették ki az 1951–1998-as időszakban.

Megállapítható, hogy a jövedelemelosztási modellek valamennyi paramétere szignifikáns, előjelét és nagyságrendjét tekintve összhangban van az elvi elképzelésekkel.

5. táblázat

Determinációs együtthatók és standard hiba
(profitfüggvény, alapváltozat)

Terület	Mutató	Éves eredmények	Kumulált eredmények
Nemzetgazdaság és Ágazatok (960 megf.)	R^2 standard hiba (%)	0,990 13,8	0,994 13,2
Nemzetgazdaság (240 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,995 7,7	0,998 5,9
Ágazatok (720 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,981 19,1	0,986 19,3

Az 5. táblázat adatait figyelembe véve látható, hogy a profitmodell alapváltozata 98 százalékot meghaladó determinációval ad magyarázatot a legjelentősebb tőkés országok közel fél évszázados profitalakulására, még hozzá nemcsak nemzetgazdasági, hanem ágazati szinten is.

Különösen jók a profit esetében is a nemzetgazdasági értékek. A kumulált eredmények jobbak az éves szintűeknél, vagyis a becslési hibák itt sem halmozódnak. A nettó profitra nyert vizsgálati eredmények nem sokban különböznek a fenti értékektől.

6. táblázat

Bérfüggvény: determinációs együtthatók és standard hiba

Terület	Mutató	Éves eredmények	Kumulált eredmények
Nemzetgazdaság és ágazatok (960 megf.)	R^2 standard hiba (%)	0,997 7,9	0,998 7,5
Nemzetgazdaság (240 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,998 4,5	0,999 3,4
Ágazatok (720 megfigyelés)	R^2 standard hiba (%)	0,993 10,7	0,999 10,7

A 6. táblázat adatai szerint a bérmodellel 99 százalékot meghaladó determinációval becsülhetők a bruttó bérek. A béreknek általában nagyobb súlya van a kibocsátáshoz viszonyítva, mint a profitnak. Lényegében ezzel magyarázható, hogy a determinációs együtthatók és a standard hibák még kedvezőbbek, mint a profit vonatkozásában.

Végeredményben a vizsgálati eredményekből az a következtetés adódik, hogy a növekedési tényezők hatásmechanizmusa magyarázatot ad a modern gazdaság működésének alapvető sajátosságaira, mind a legjelentősebb tőkés országok vonatkozásában, mind pedig világgazdasági méretben, olyan magyarázatot, amely nem egy tekintetben különbözik az eddig ismert gazdaságtanelméletektől.

Hivatkozások

- Barro, R. J. – Lee, J. W. [2000]: International Data on Educational Attainment: Updates and Implications. CID Working Paper, No. 42.
- Barro, R. J. – Sala-i-Martin, X. [1995]: Economic Growth. Mc Graw-Hill Comp. Inc. Boston.
- Bekker Zsuzsa [1978]: Növekedési utak, dinamikus ágak. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Benhabib, I. – Spiegel, M. [1994]: The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data. *Journal of Monetary Economics*, 34. 143–173.
- Douglas, P. H. [1957]: The Theory of Wages. Kelley & Millman, Inc. New York.
- Duménil, G. – Lévy, D. [1993]: The Economics of the Profit Rate. Edward Elgar, Aldershot.
- Fine, B. [2000]: Endogenous Growth Theory: a Critical Assessment. *Cambridge Journal of Economics*, 24. 245–265.
- Freeman, C. [1994]: The Economics of Technical Change. *Cambridge Journal of Economics*, 18. 463–514.
- Hall, R. E. – Jones, C. I. [1999]: Why Do Same Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others. *Quarterly Journal of Economics*, 114. 83–116.
- Inada, K. [1964]: Some Structural Characteristics of Thurnpike Theorems. *Review of Economic Studies*, 31. 43–58.
- Jones, C. I. [1995]: R&D-Based Models of Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 103. 759–784.
- Kaldor, N. [1957]: A Model of Economic Growth. *The Economic Journal*, 47. 591–624.
- Kaldor, N. [1960]: Essays on Economic Stability and Growth. Duckworth, London.
- Kőrösi Gábor – Mátyás László – Székely István [1990]: Gyakorlati ökonometria. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Liesner, T. [1985]: Economic Statistics 1900–1985. *The Economist*, London.
- Ligeti Zsombor [2001]: Gazdasági növekedés és felzárkózás. Ph.D. értekezéstervezet. Budapest.
- Lucas, R. E., Jr. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22. 3–42.
- Mankiw, N. G. – Romer, D. – Weil, D. N. [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107. 407–437.
- Mátyás Antal [1999]: A modern közgazdaságtan története. Aula Kiadó, Budapest.
- Meyer Dietmar [1995]: Az új növekedéselmélet. Vázlatos áttekintés. *Közgazdasági Szemle*, 42. 387–398.
- Mitchell, B. R. – Jones, H. G. [1971]: Second Abstract of British Historical Statistics. Cambridge University Press, Cambridge.
- Nonneman, W. – Vanhoudt, P. [1996]: A Further Augmentation of the Solow Model and the Empirics of Economic Growth for OECD Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 111. 943–953.
- Román Zoltán [2002]: A kutatás-fejlesztés teljesítményértékelése. *Közgazdasági Szemle*, 49., 334–347.
- Romer, D. [1996]: Advanced Macroeconomics. Mc Graw-Hill, New York.
- Romer, P. M. [1986]: Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94. 1002–1037.
- Samuelson, P. A – Nordhaus, W. D. [2000]: Közgazdaságtan. KJK-KERSZÖV, Budapest.
- Simon György, ifj. [2000]: A dél-koreai gazdasági csodáról. *Statistikai Szemle*, 78. 428–445.
- Simon György, ifj. [2001a]: Egy potenciális „elefánt”: India. *Statistikai Szemle*, 79. 178–197.
- Simon György, ifj. [2001b]: Reform és növekedés Kínában. *Közgazdasági Szemle*, 48. 673–692.
- Simon György [1986]: Gazdasági növekedés a két világrendszerben. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- Simon György [1995]: Profitmechanizmus – profitfüggvény. *Közgazdasági Szemle*, 42. 174–188.
- Simon György [1998]: Növekedési tényezők, ár-, bér- és profitmechanizmus a modern gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 45. 174–192.

- Simon György [1999]: Technikai haladás, érték és profit. *Közgazdasági Szemle*, 46. 428–445.
- Simon György [2000]: Általánosított növekedési modell: világméretű vizsgálat. Az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontja, Budapest.
- Simon György [2001]: Növekedési mechanizmus – növekedési modell. *Közgazdasági Szemle*, 48. 185–202.
- Solow, R. M. [1956]: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70. 65–94.
- Solow, R. M. [1957]: Technical Change and Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39. 312–320.
- Solow, R. M. [1994]: Perspectives on Growth Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 8. 45–54. o.
- Summers, R. – Heston, A. [1994]: The Penn World Table 5.6 (www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm).
- Tarján Tamás [2000]: Jánossy elmélete az új növekedési elmélet tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 47. 457–472.
- Valentinyi Ákos [1995]: Endogén növekedésmélett. *Közgazdasági Szemle*, 42. 582–594.

EURÓPAI UNIÓ

Komparatív előnyök és az áruszerkezet változása Magyarország Európai Unióval folytatott kereskedelmében

KOVÁCS ZOLTÁN ÁKOS

*Az 1990-es évek második felében folytatódott Magyarország Európai Unióval lebonyolított kereskedelmének áruszerkezeti átalakulása. A kereskedelmi specializáció erősödését jelzi a forgalom néhány termékcsoportban való koncentrációjának növekedése, ami az exportra és az importra egyaránt jellemző. A kereskedelemben kimutatható komparatív előnyöket nem helyes statikus módon szemlélni. Ezt bizonyítják azok a változások, amelyek az elmúlt öt évben végbementek. Néhány termékcsoportban erodálódtak a korábbi előnyök, ugyanakkor másokban – például egyes nagy feldolgozottsági fokú gép- és járműipari árucsoportokban – a korábbi magyar komparatív hátrányt sikerült ledolgozni, sőt az utóbbi években előnnyé átalakítani.**

Magyarország tervezett csatlakozása az Európai Unióhoz tovább erősítheti és betetőzheti azt a folyamatot, amely a külkereskedelem területén az utóbbi évtizedben végbement. Az 1990-es években jelentős változások történtek az EU-tagországokkal folytatott kereskedelemben. Ezek a változások a kétoldalú forgalom dinamikáját és áruszerkezetét egyaránt érintették. Az elmúlt évtizedben a legjelentősebb változások az évtized első felében, a rendszerváltást követő években mentek végbe. A KGST relációjú kereskedelem összeomlása, a forgalom Nyugat-Európa felé történő reorientációja, majd a privatizációval és külföldi tőkeberuházásokkal is összefüggésben új, húzó iparágak megjelenése jellemezték ezt az időszakot. A kivitel átcsoportosítása és bővítése kulcskérdés volt azokban az években, amikor a magyar gazdaság mély válságba került, a belföldi piac visszaesett, vállalatok sora, sőt egész iparágak kerültek csődhelyzetbe. Az EU-val kötött kereskedelmi egyezmény, majd a Társulási Megállapodás keretében a magyar kivitel piacrajutási feltételei fokozatosan javultak, az évtized végére az iparcikkforgalom lényegében liberalizálttá vált, s az agrártermékek útjában álló kereskedelmi akadályok is mérséklődtek, ami a piac oldaláról elősegítette az export fejlesztését. A másik oldalon ugyanakkor a behozatal dinamikus bővülését az import és a külföldi befektetések gyors ütemű liberalizálása támogatta. A 90-es évtized első felében végbement gazdasági, ezen belül kereskedelmi változásokról már számos cikk és tanulmány látott napvilágot (lásd például: *Hamar*, 1999, *Kovács*, 1995), ezt az időszakot már viszonylag jól ismerjük. Jelen elemzés arra keresi a választ, hogy az 1990-es évek második felében folytatódott-e és milyen irányban a korábbi kereskedelmi folyamatok, az EU-val lebonyolított forgalom áruszerkezete hogyan módosult, mely termékcsoportok-

* A cikk alapját képező tanulmány a T035132 nyilvántartási számú OTKA-kutatás keretében készült.

ban javult (romlott) komparatív előnyünk, s melyekben csökkent (esetleg nőtt tovább) komparatív hátrányunk.

Módszertani megjegyzések

A *kimutatható komparatív előnyök* (Revealed Comparative Advantages – RCA) módszere abból a feltételezésből indul ki, hogy két ország (vagy országcsoport) külkereskedelmi forgalmának árustruktúráját jelentős mértékben befolyásolja a termelési tényezőkkel való ellátottságnak, a termelési költségeknek és az egyéb versenytényezőknek – például a minőségnek, a goodwillnek, a kapcsolódó szolgáltatások színvonalának, stb. – az eladó és a vevő ország közötti relatív különbözősége. Ha rövid távon lehetnek is egy országban olyan speciális körülmények, amikor valamely partnerével szemben a kereskedelmét elsősorban nem ezek a tényezők határozzák meg, alapvetően és hosszabb távon ezek döntik el, hogy egy ország mit exportál és mit importál. A versenyhelyzetet, azt, hogy valamely adott terméket vagy termékcsoportot illetően a kereskedelmi forgalomban melyik oldalon van az előny, utólag mutathatjuk ki a külkereskedelmi adatok felhasználásával.

Az RCA-számításoknak igen sok változatát ismeri a szakirodalom. Itt két, viszonylag egyszerű, a nem kifejezetten az ökonometria iránt érdeklődő olvasók számára is érthető képletet alkalmazva elemezzük az EU-val folytatott kereskedelmünkben megnyilvánuló komparatív előnyöket.¹

$$(1) RCA1 = [\ln(E_i/I_i)/(E_t/I_t)] * 100$$

$$(2) RCA2 = (E_i - I_i)/(E_i + I_i)$$

ahol

E_i = Magyarország EU-ba irányuló exportja i termékcsoportban

I_i = Magyarország EU-ból származó importja i termékcsoportban

E_t = Magyarország EU-ba irányuló teljes exportja

I_t = Magyarország EU-ból származó teljes importja

Az RCA1-index pozitív és negatív értéket is felvehet, az előbbi komparatív előnyt, az utóbbi komparatív hátrányt jelez. Az RCA1-index alakulását nem befolyásolja, hogy egyébként aktív vagy deficites a teljes kétoldalú forgalom. Ebből következően komparatív előny jelentkezhet minden olyan termékcsoport esetében, ahol az egyenleg (ti. az export és import aránya) Magyarország számára kedvezőbb, mint a teljes forgalomban.

Az RCA2 – a forgalom egyenlege és nagysága egymáshoz viszonyított arányát jelző – mutató alkalmazása által világos képet kaphatunk arról, hogy adott termékcsoportban a kétoldalú forgalomban magyar aktívum (pozitív érték) vagy passzívum (negatív érték) a jellemző. Az index +1 és -1 közötti értékeket vehet fel. Szélsőséges esetekben, azaz, ha például az $RCA2 = -1$, az adott termékcsoportot csak importáljuk, ha pedig $RCA2 = 1$, akkor csak exportáljuk. Abban az esetben, ha az index nulla, vagy ahhoz közeli értéket vesz fel, akkor a kétoldalú forgalom kiegyenlített, ami egyben az iparágon (termékcsoporton) belüli kereskedelem (intra industry trade) magas fokára is utal.

¹ Az itt szereplő RCA1 képlet alkalmazásáról lásd például *Peter Havlik* elemzését, aki a közép- és kelet-európai országok feldolgozóipari exportjára vonatkozóan végzett számításokat (*Havlik, 2001*). Az itt alkalmazott RCA2-index a komparatívelőny-számításban úttörő szerepet játszó *Balassa Béla* eredeti képletéhez igazodik (*Balassa, 1967*). Balassa szerint az, hogy az egyik partnernek kimutatható komparatív előnye van valamely termék esetében, a külkereskedelmi forgalomban úgy fejeződik ki, hogy inkább exportálja, mint importálja az adott terméket.

A kereskedelmi specializáció mérésére jelen elemzésben az RCA-indexek mellett a *kereskedelmi koncentráció* arányszámait is kiszámoltuk. Ez a mutató azt jelzi, hogy a kétoldalú forgalom első X számú (3, 5, 10, illetve 15) termékcsoportjának együttes súlya milyen az EU-ba irányuló magyar exportban (az onnan származó importban) és hogyan változott a vizsgált időszakban.

Számításainkat az 1995 és 2000 közötti évekre, HS 2 számjegyes árucsoport bontásban, az Európai Unió 15 tagországának összesített adata alapján végeztük el. Ennek legfőbb oka, hogy – azonos módszertani alapelvek szerint összeállított – valójában összehasonlítható idősor az EU jelenlegi 15 tagállamáról 1995-től áll csak rendelkezésre. Az adatok forrását az EU statisztikai hivatala, az Eurostat által szolgáltatott, tehát tükörstatisztikai adatok képezik. Az 1995 és 1999 közötti évekre az Eurostat által közölt, de az OECD ITCS adatbázisában szereplő, dollárban kifejezett adatokat vettük alapul, amit a 2000. évre kiegészítettünk az Eurostat Comext adatbázisában közzétett, de általunk – éves átlagos árfolyamon – euróról dollárra átszámított adatokkal.

Itt érdemes utalni arra, hogy az RCA számítások eredményei a felhasznált statisztikai adatforrásoktól függően eltérhetnek egymástól. A magyar-EU kereskedelemre vonatkozóan több statisztika is figyelembe vehető, amelyek – időnként módszertani okok miatt is – kisebb-nagyobb mértékben különböznek egymástól. A magyar külkereskedelmi statisztika mellett tükörstatisztikaként az egyes EU-tagországok nemzeti statisztikái, illetve az ezekből összeállított OECD- és ENSZ-adatok, valamint az EU statisztikai hivatala, az Eurostat által saját módszertani szempontok alapján összeállított adatok használhatók. Mivel elemzésünkben egyetlen adatforrásra támaszkodtunk, az adatok módszertani összehasonlíthatósága az egyes évek között biztosított.

A forgalom látványos bővülése a 90-es évek második felében

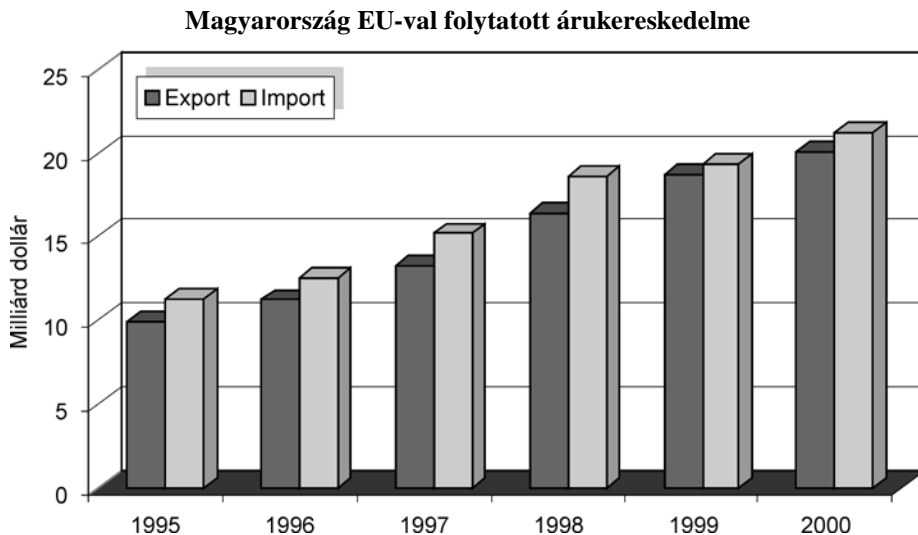
Az Eurostat adatai szerint az 1995. évi forgalomhoz viszonyítva az EU-ba irányuló magyar export folyó dollárban kifejezett értéke öt év alatt több mint megduplázódott, s az onnan származó import is közel 90 százalékkal bővült. Az 1995 és 2000 közötti években a kivitel átlagosan évi 15, a behozatal pedig közel 14 százalékkal nőtt. A kétoldalú áruforgalom egyenlege 1995-ben több mint 1,3 milliárd dollár, 2000-ben pedig kevesebb mint 1,2 milliárd dollár hiányt mutatott. Valamennyi vizsgált évben magyar deficit volt, ennek mértéke azonban az 1998. évi kb. 2,3 milliárd dollár és az 1999. évi 0,6 milliárd dollár között ingadozott. A folyó értékadatoknál realisabb képet nyújt a tényleges változásokról, ha a forgalom egyenlegét annak nagyságához viszonyítjuk. Ez az arány 2000-ben (-2,9 százalék) csupán a fele volt az 1995. évinek (-6,4 százalék).

Megjegyzendő, hogy a magyar adatokból kiindulva ettől különböző eredményre juthatunk. A magyar külkereskedelmi statisztika szerint már 1997-től egyre növekvő aktívum keletkezett a magyar-EU forgalomban. A tükörstatisztikák között mutatkozó jelentős eltérések számos okra vezethetők vissza. Ezek egy része módszertani eredetű. A közvetítő kereskedelem is számbavételi problémák forrása, de jelentős különbségek adódnak a háromoldalú forgalom vagy az import/reexport ügylet és a tranzit eltérő regisztrálásából is. Emellett a kereskedelmi ügyletek származási-rendeltetési országok szerinti téves besorolása is számottevő eltéréseket okozhat.

Az EU adatai szerint 1999-től (valójában már 1998-tól) a kivitel és a behozatal növekedési üteme egyaránt jelentősen mérséklődött, ami elsősorban a nemzetközi gazdasági klíma általános romlásával, s benne az európai országokban tapasztalható piaci kereslet érzékelhető csökkenésével hozható összefüggésbe. Hangsúlyozni kell azonban, hogy még ezekben az években sem volt szó forgalomcsökkenésről, csupán a kereskede-

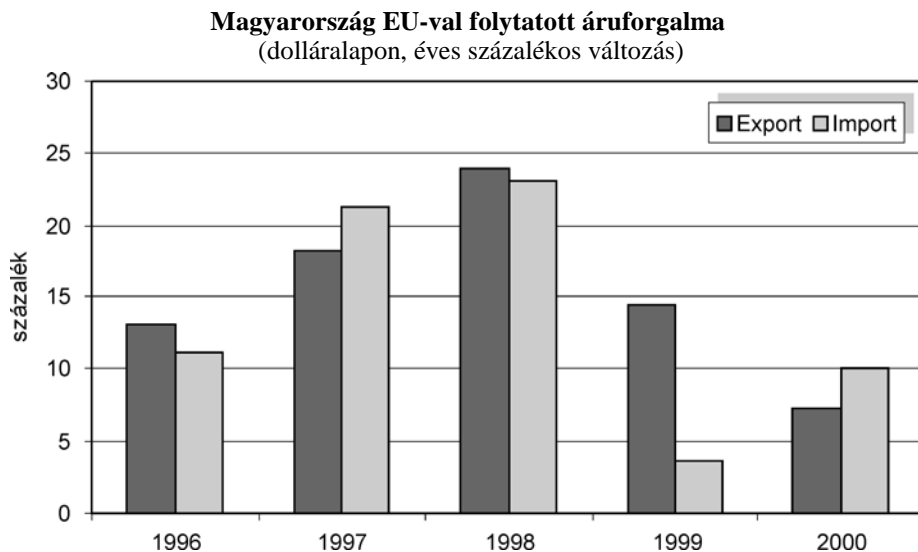
lem korábbi években tapasztalt dinamikus növekedésének – elképzelhető, hogy csak átmeneti – lanygulása következett be.

1. ábra



Forrás: Eurostat, 2001.

2. ábra



Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás

Az export és az import 2. ábrán is megfigyelhető erős együttmozgása ugyanakkor arra is utal, hogy az EU-ba irányuló exportunknak jelentős importvonzata van. Meg kell

jegyezni, hogy a 2. ábrában közölt dinamikát folyó dolláros értékadatok alapján számítottuk, ezért az egyes években olykor számottevő ár- és árfolyamváltozások miatt a forgalom volumenének alakulása – a hasonló trendek ellenére – ettől eltérő lehetett.

1995 és 2000 között az EU-országokba irányuló magyar kivitel növekedési üteme mintegy két és félszer magasabb volt, mint amilyen mértékben az EU (tagállamokon kívülről származó árukkal szemben támasztott) importkereslete bővült. Ez azt eredményezte, hogy a magyar termékek *piaci pozíciója* javult az EU piacán, részaránya az EU-n kívüli térségből származó importban az 1995. évi 1,4 százalékról 2000-re 2 százalék fölé emelkedett. Az EU fontossága is nőtt Magyarország külkereskedelmében: a 15 tagország együttes súlya 2000-ben a teljes exportban 75, az importban pedig 58 százalékot ért el. A megállapítás fordítva is igaz. Bár az EU számára a magyar piac lényegesen kisebb jelentőségű, súlya a vizsgált időszakban az EU-n kívülre irányuló exportban 1,5 százalékról 2,5-re emelkedett. Az EU-országok Magyarország felé a teljes export átlagát sokszorosan meghaladó mértékben tudták kivitelüket bővíteni.

Fokozódott az áruszerkezet koncentrációja

A 90-es évek első felében megindult áruszerkezeti változások az évtized második felében folytatódtak. Elemzésünkben a HS 2 számjegyes mélységben vett termékcsoportok szintjén vizsgáltuk az áruszerkezet módosulását. Az 1. táblázatban (az összesen 99 HS két számjegyes termékcsoportból) az EU-ba irányuló magyar kivitelben legfontosabb tizenöt termékcsoportot közöljük fontossági sorrendben az 1995, 1997 és 2000 évekre vonatkozóan. A 2. táblázatban az export áruszerkezeti koncentrációját jellemző arányszámokat mutatunk be. Láthatjuk, hogy a vizsgált években folyamatosan és jelentősen növekedett a forgalom néhány termékcsoportra való összpontosulása, ami a *kereskedelmi specializáció* fokozódását jelzi. Az első tizenöt termékcsoport együttesen 1995-ben az EU-ba irányuló kivitel 77,5 százalékát adta. Ez az arány 1997-re közel 83-ra, 2000-re pedig már 86-ra emelkedett. A specializáció erősödése még szembetűnőbb, ha nem 15, hanem ennél kevesebb termékcsoport esetében vizsgáljuk. Az EU-ba irányuló magyar kivitel öt vivő termékcsoportja a HS84 (mechanikus gépek és berendezések), a HS85 (elektromos gépek és felszerelések), a HS87 (közúti járművek és alkatrészeik), a HS62 (nem kötött és hurkolt ruházat), valamint a HS39 (műanyagok és ebből készült termékek). A vizsgált időszakban ezek köre nem változott, ugyanakkor csere történt a harmadik és a negyedik helyen, és az egyes termékcsoportok fontossága is módosult. *Az első három termékcsoport súlya az 1995. évi 37,6 százalékról 2000-re 63,4 százalékra nőtt, ami öt év alatt közel 26 százalékpontos növekedést jelent.*

Az élenjáró három termékcsoport jól jelzi és egyben szimbolizálja a nemzetközi munkamegosztásban és specializációban a 90-es években végbement hatalmas változásokat. Magyarországon olyan új ipari tevékenységek honosodtak és/vagy erősödtek meg kevesebb mint egy évtized leforgása alatt, mint a személygépkocsi-gyártás, az elektronika, a híradástechnika (beleértve monitorok, mobiltelefonok előállítás) és ezek alkatrészeinek gyártása stb. Itt érdemes megjegyezni, hogy a közúti járműiparhoz kapcsolódó termékek egy jelentős része valójában nem a HS87 termékcsoportban jelenik meg, hanem legfőképpen a HS84 (mechanikus gépek) alatt (lásd például motorok, üzemanyagszivattyúk), vagy a HS85-ben (például gyújtótekercesek, elektromos felszerelések). Az említett első három termékcsoport rendkívül erőteljes előretörése következtében az 1. táblázatban közölt valamennyi más termékcsoport súlya csökkent, bár ez az esetek egy

Az Európai Unióba irányuló magyar export fontosabb termékcsoportjai
(fontosság szerinti sorrendben, %-os részarány az adott évi exportban)

HS	Megnevezés	1995	HS	Megnevezés	1997	HS	Megnevezés	2000
84	Kazán, gép és mech. berendezés	16,3	84	Kazán, gép és mech. berendezés	24,5	84	Kazán, gép és mech. berendezés	27,8
85	Elektromos gépek és felszerelések	14,5	85	Elektromos gépek és felszerelések	21,5	85	Elektromos gépek és felszerelések	24,6
62	Ruházati cikkek, kellek, nem kötött	6,8	87	Közúti járművek és alkatrészeik	5,7	87	Közúti járművek és alkatrészeik	10,9
87	Közúti járművek és alkatrészeik	5,2	62	Ruházati cikkek, kellek, nem kötött	5,0	62	Ruházati cikkek, kellek, nem kötött	2,8
39	Műanyagok és műanyag termékek	4,3	39	Műanyagok és műanyag termékek	3,1	39	Műanyagok és műanyag termékek	2,7
76	Alumínium és ebből készült áruk	4,1	76	Alumínium és ebből készült áruk	3,0	94	Bútor, ágy, egyéb lakberendezési cikk	2,2
72	Vas és acél	3,7	02	Hús, vágási melléktermék és belsőség	2,7	76	Alumínium és ebből készült áruk	2,2
02	Hús, vágási melléktermék és belsőség	3,6	61	Kötött és hurkolt ruházati cikkek	2,5	29	Szerves vegyi anyagok	1,9
73	Vas- és acélárúk	2,9	64	Lábbeli, lábszárvédő,	2,4	61	Kötött és hurkolt ruházati cikkek	1,8
61	Kötött és hurkolt ruházati cikkek	2,9	27	Ásv. tüzelőanyag, olaj és termékei	2,1	90	Optikai, mérő-, ell., stb. műszerek	1,8
64	Lábbeli, lábszárvédő,	2,8	94	Bútor, ágy, egyéb lakberendezési cikk	2,1	73	Vas- és acélárúk	1,6
94	Bútor, ágy, egyéb lakberendezési cikk	2,8	73	Vas- és acélárúk	2,1	27	Ásv. tüzelőanyag, olaj és termékei	1,5
27	Ásv. tüzelőanyag, olaj és termékei	2,7	44	Fa és faipari termékek, faszén	2,0	02	Hús, vágási melléktermék és belsőség	1,5
44	Fa és faipari termékek, faszén	2,6	72	Vas és acél	2,0	64	Lábbeli, lábszárvédő	1,5
29	Szerves vegyi anyagok	2,5	29	Szerves vegyi anyagok	1,9	44	Fa és faipari termékek, faszén	1,4
1–15.	Fentiek összesen: Magyar export az EU-ba összesen:	77,5 100	1–15.	Fentiek összesen:	82,6 100	1–15.	Fentiek összesen:	86,1 100

Forrás: Eurostat (OECD ITCS) adatok alapján saját számítás

Áruszerkezeti koncentráció
(az első X számú termékcsoport súlya az EU-ba irányuló magyar exportban, %)

Az első x termékcsoport	1995	1997	2000
3	37,6	51,7	63,4
5	47,1	59,8	68,8
10	64,2	72,5	78,7
15	77,5	82,6	86,1

Forrás: Eurostat (OECD ITCS) adatok alapján saját számítás

jelentős részében nem jelentette a forgalom csökkenését. Sok esetben csupán arról volt szó, hogy a növekedés üteme elmaradt az első három termékcsoportban regisztrálttól. Az első tizenöt termékcsoport listájában ugyanakkor némi sorrendi átrendeződés azért végbement. A „tizenötök” köréből 1995-höz képest 2000-re kikerült a HS72 (vas és acél), ugyanakkor bekerült a HS90 (műszerek).

Az élenjáró három termékcsoport jól jelzi és egyben szimbolizálja a nemzetközi munkamegosztásban és specializációban a 90-es években végbement hatalmas változásokat. Magyarországon olyan új ipari tevékenységek honosodtak és/vagy erősödtek meg kevesebb mint egy évtized leforgása alatt, mint a személygépkocsi-gyártás, az elektronika, a híradástechnika (beleértve monitorok, mobiltelefonok előállítás) és ezek alkatrészeinek gyártása stb. Itt érdemes megjegyezni, hogy a közúti járműiparhoz kapcsolódó termékek egy jelentős része valójában nem a HS87 termékcsoportban jelenik meg, hanem legfőképpen a HS84 (mechanikus gépek) alatt (lásd például motorok, üzemanyag-szivattyúk), vagy a HS85-ben (például gyújtótekerccsek, elektromos felszerelések).

Az említett első három termékcsoport rendkívül erőteljes előretörése következtében az 1. táblázatban közölt valamennyi más termékcsoport súlya csökkent, bár ez az esetek egy jelentős részében nem jelentette a forgalom csökkenését. Sok esetben csupán arról volt szó, hogy a növekedés üteme elmaradt az első három termékcsoportban regisztrálttól. Az első tizenöt termékcsoport listájában ugyanakkor némi sorrendi átrendeződés azért végbement. A „tizenötök” köréből 1995-höz képest 2000-re kikerült a HS72 (vas és acél), ugyanakkor bekerült a HS90 (műszerek).

A 3. táblázatban az EU-ból származó magyar import tizenöt legfontosabb termékcsoportját közöljük fontossági sorrendben 1995-re, 1997-re és 2000-re vonatkozóan, a 4. táblázatban pedig az import áruszerkezeti koncentrációját jellemző arányszámokat mutatjuk be. Itt is az áruszerkezet koncentrációjának igen jelentős erősödését figyelhetjük meg. Az első tizenöt termékcsoport együttesen 1995-ben 70 százalékos, 1997-ben közel 76, 2000-ben pedig már több mint 81 százalékos részaránnyal rendelkezett.

A legszembetűnőbb változások itt is az első három termékcsoportban mentek végbe. Ezek együttes súlya Magyarország EU-ból származó importjában az 1995. évi közel 41 százalékról 2000-re 60 százalékra emelkedett, ami 19 százalékpontos növekedést jelent. Az import három vezető termékcsoportja ugyanaz, mint amelyeket az exportban is azonosítottunk, vagyis a HS85 (elektromos gépek és felszerelések), a HS84 (mechanikus gépek és berendezések), valamint a HS87 (közúti járművek és alkatrészeik). Az első öt között szerepelnek még a HS39 (műanyagok), valamint a HS48 (papíripari termékek). Az első három termékcsoport (különösen az elektromos gépek és a járművek) súlya az importban tehát jelentősen nőtt, a műanyagoké alig változott, ugyanakkor az összes többi, a 3. táblázatban szereplő termékcsoport súlya csökkent. Itt is hangsúlyozni kell azonban, hogy a részarány csökkenése az esetek nagy részében nem jelentette a forgalom tényleges visszaesését, csupán az első három termékcsoporténál alacsonyabb növekedési ütemet.

Az importban érdemes külön megemlíteni a HS99 (különleges tranzakciók) termékcsoportot, amit a magyar külkereskedelmi statisztika nem nagyon alkalmaz, egyes EU-tagországok illetékes vámügyi-statisztikai szervei azonban igen. Itt általában olyan tételket szerepeltetnek, amelyeket *bizalmas adatoknak* nyilvánítanak (például mert azok katonai vagy üzleti titoknak minősülnek, vagy mert a piaci szereplők kevés száma miatt a részletes adatok nyilvánosságra hozása sértené az érintett vállalatok üzleti érdekeit). Több EU-tagország (például Németország) ugyanakkor saját nemzeti külkereskedelmi statisztikáiban rendszeresen – s csupán aggregált szinten – itt teszi közé egyes multinacionális vállalataikra vonatkozóan a vállalat egységei közötti járműalkatrész-forgalmat (intra-firm trade). Ebből következően nagy bizonyossággal azt mondhatjuk, hogy valójában

Az Európai Unióból származó magyar import fontosabb termékcsoportjai
(fontosság szerinti sorrendben, %-os részarány az adott évi importban)

HS	Megnevezés	1995	HS	Megnevezés	1997	HS	Megnevezés	2000
84	Kazán, gép és mech. berendezés	17,6	84	Kazán, gép és mech. berendezés	19,9	85	Elektromos gépek és felszerelések	21,5
85	Elektromos gépek és felszerelések	14,2	85	Elektromos gépek és felszerelések	16,4	84	Kazán, gép és mech. berendezés	19,6
87	Közúti járművek és alkatrészeik	8,9	99	Különleges tranzakciók	9,4	87	Közúti járművek és alkatrészeik	18,8
39	Műanyagok és műanyag termékek	4,4	87	Közúti járművek és alkatrészeik	7,7	39	Műanyagok és műanyag termékek	4,4
48	Papíripari áruk	4,1	39	Műanyagok és műanyag termékek	4,0	48	Papíripari áruk	2,4
73	Vas- és acélárúk	2,8	48	Papíripari áruk	3,2	73	Vas- és acélárúk	2,2
90	Optikai, mérő-, stb. műszerek	2,7	90	Optikai, mérő-, stb. műszerek	2,5	90	Optikai, mérő-, stb. műszerek	2,2
30	Gyógyszeripari termékek	2,6	73	Vas- és acélárúk	2,5	30	Gyógyszeripari termékek	1,9
99	Különleges tranzakciók	2,6	30	Gyógyszeripari termékek	2,1	72	Vas és acél	1,5
72	Vas és acél	1,9	72	Vas és acél	1,5	94	Bútor, ágy, egyéb lakberendezési cikk	1,5
41	Nyersbőr és kikészített bőr	1,8	38	A vegyipar különböző termékei	1,5	38	A vegyipar különböző termékei	1,2
38	A vegyipar különböző termékei	1,8	94	Bútor, ágy, egyéb lakberendezési cikk	1,4	29	Szerves vegyi anyagok	1,1
94	Bútor, ágy, egyéb lakberendezési cikk	1,7	41	Nyersbőr és kikészített bőr	1,4	41	Nyersbőr és kikészített bőr	1,0
29	Szerves vegyi anyagok	1,6	61	Kötött és hurkolt ruházati cikkek	1,2	76	Alumínium és ebből készült áruk	1,0
62	Ruházati cikkek, kellek, nem kötött	1,5	29	Szerves vegyi anyagok	1,1	83	Egyéb áruk nem nemesfém-ből	0,9
1-15.	Fentiek összesen:	70,2	1-15.	Fentiek összesen:	75,8	1-15.	Fentiek összesen:	81,3
	Magyar import az EU-ból összesen:	100			100			100

Forrás: Eurostat (OECD ITCS) adatok alapján saját számítás

Áruszerkezeti koncentráció
(az első X számú termékcsoport súlya az EU-ból származó importban, %)

Az első x Termékcsoport	1995	1997	2000
3	40,8	45,7	59,9
5	49,2	57,4	66,7
10	61,8	69,3	76,1
15	70,2	75,8	81,3

Forrás: Eurostat (OECD ITCS) adatok alapján saját számítás

1997-ben sem csökkent a közúti járművek és alkatrészeinek súlya az importban, csupán más termékkód alatt besorolva jelentek meg. Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy az egyes gépipari termékcsoportok gyors forgalomnövekedése jelentős részben annak is tulajdonítható, hogy az exportcélú termelés számottevő mennyiségű alkatrész és részegység importját teszi szükségessé. A Magyarországon beruházó nagy multinacionális vállalatokkal termelési kooperációban lévő, minőségi termékeket előállító hazai beszállítók számának és súlyának növekedésével, ezzel összefüggésben a hazai hozzáadott érték emelkedésével az export importigényessége fokozatosan mérséklődhet.

A komparatív előnyök és hátrányok változása

A 3. ábra grafikonjain a magyar–EU kereskedelemben meglévő, az RCA1 mutató által jelzett komparatív előnyöket és hátrányokat mutatjuk be három különböző évben: 1995-ben, 1997-ben és 2000-ben. Az egyes évek adatainak egymás utáni közzlése közvetlenül érzékelhetővé teszi az egyes évek közötti változásokat. A 4. ábrán az 1995/96 és 1999/2000 között bekövetkező változások mértékét is nyomon tudjuk követni. Azért hasonlítottuk össze a vizsgált időszak kezdő és utolsó évei helyett két-két év átlagát, hogy ezzel kiszűrjük, de legalábbis tompítsuk az egyes években esetlegesen fellépő, rendkívülinek tekinthető mozgásokat. Az EU-ba irányuló 2000. évi magyar kivitelben legfontosabb tizenöt termékcsoport adatait emellett kiemelve, az 5. ábrán is ábrázoljuk.

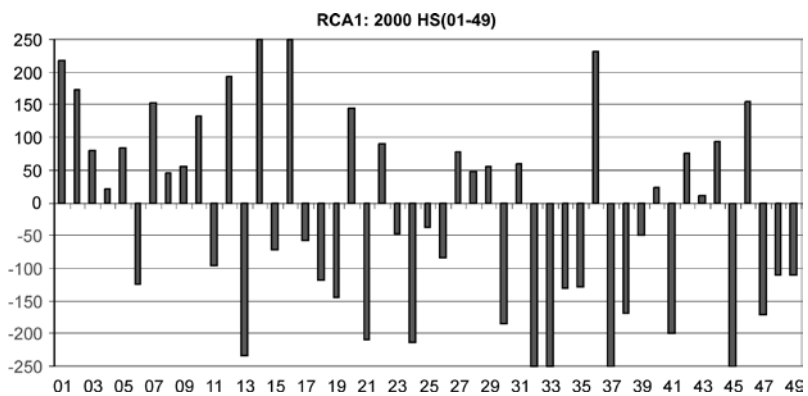
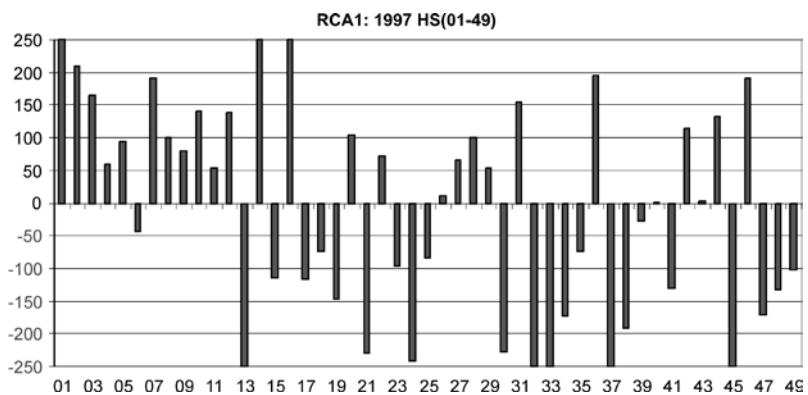
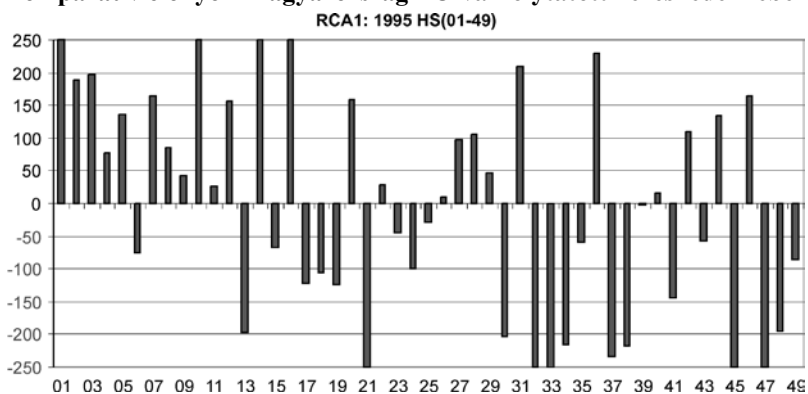
Elemzésünkben az áttekinthetőség érdekében és a termékek jellegének megfelelően, tovább csoportosítjuk az egyes HS 2 számjegyes termékcsoportokat. Ebből kiindulva a következő általános megállapításokat tehetjük.

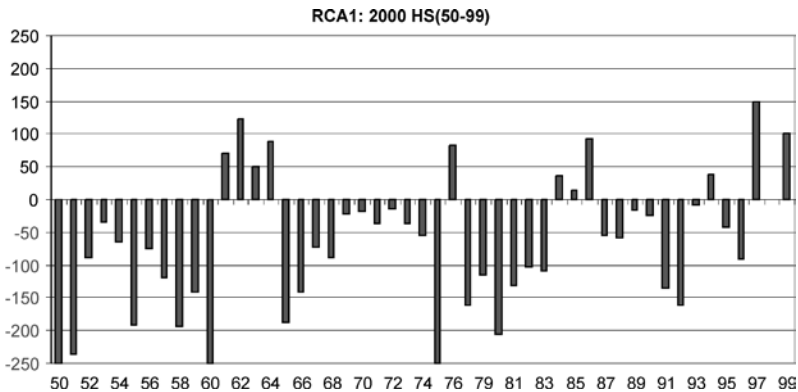
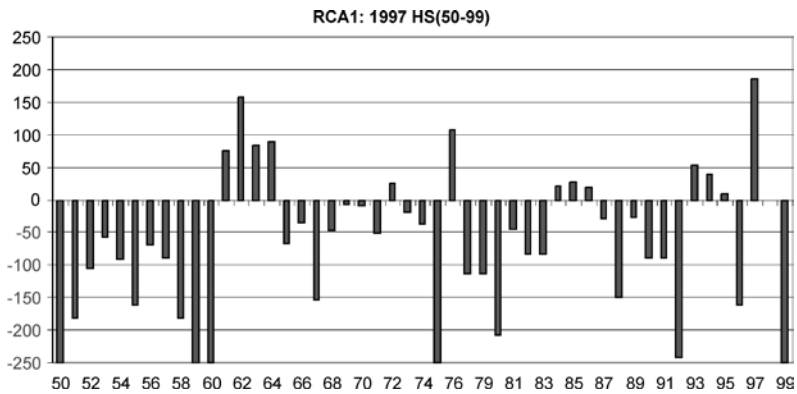
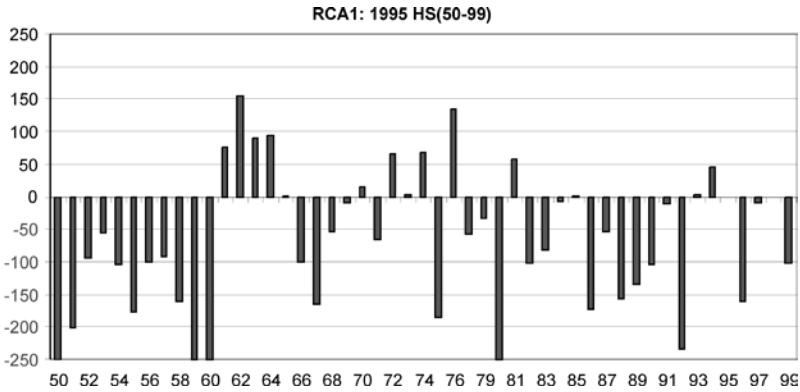
Mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek

A mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek (HS01-24) meghatározó részében, főleg a mezőgazdasági termékek esetében *hagyományosan Magyarország rendelkezik komparatív előnnyel* a kétoldalú kereskedelemben. Mezőgazdaságunk továbbra is meglévő versenyképessége különösen nagyra értékelhető, ha figyelembe vesszük, hogy (1) a magyar mezőgazdaságnak az elmúlt évtizedben mennyi kihívással kellett szembeesülnie (például tulajdoni változások, időjárási viszontagságok, a felvásárlással kapcsolatos gondok stb.), (2) nagyságrendekkel alacsonyabb (termelői és export) szubvenciókban részesült az EU-beli versenytársakkal összehasonlítva, (3) a kétoldalú forgalomban – politikailag érzékeny szektor lévén – éppen a mezőgazdasági cikkek és élelmiszerek esetében volt a leglassúbb és legkisebb mértékű a magyar áruk piacra jutását gátló kereskedelmi korlátok leépítése. Az egyes *mezőgazdasági termékcsoportok* (HS01-10) közül egyedül a HS06-ban (élő növények, vágott virág) van Magyarországnak az EU-val szemben komparatív hátránya, ez mindhárom kiemelt évre jellemző volt. A 4. ábrából azonban az is világossá válik, hogy sajnos valamennyi mezőgazdasági termékcsoportban romlott a magyar export versenyképessége, *az utóbbi években mindenütt és sok esetben számottevő mértékben csökkent komparatív előnyünk.*

A legjelentősebb előnyerodálódás olyan termékcsoportokban következett be, mint például a HS01 (élőállat), a HS03 (halak és puhatestűek), a HS04 (tejtermékek, tojás). A melléklet táblázatában közölt RCA2-indexek alakulásából azt is láthatjuk, hogy szinte valamennyi termékcsoportban jelentősen csökkent, bár megmaradt a kétoldalú forgalomra jellemző magyar aktívum.

Komparatív előnyök Magyarország EU-val folytatott kereskedelmében





Az inkább az *élelmiszeripar*hoz sorolható termékcsoportok nagyobbik részében ugyanakkor komparatív hátrányban van Magyarország az EU-val szemben. 2000-ben a tizennégyből csupán öt termékcsoportnál volt kimutatható komparatív előnyünk. Ezek a HS12 (olajos magvak), a HS14 (növényi nyersanyagok fonásra), a HS16 (húsipari áruk),

a HS20 (zöldség- és gyümölcskészítmények) és a HS22 (italok). A felsorolt termékcsoporthoz közül érdemben csak az italok esetében növekedett komparatív előnyünk, a zöldség- és gyümölcskészítményeknél lényegében változatlan maradt, a többinél viszont csökkent.

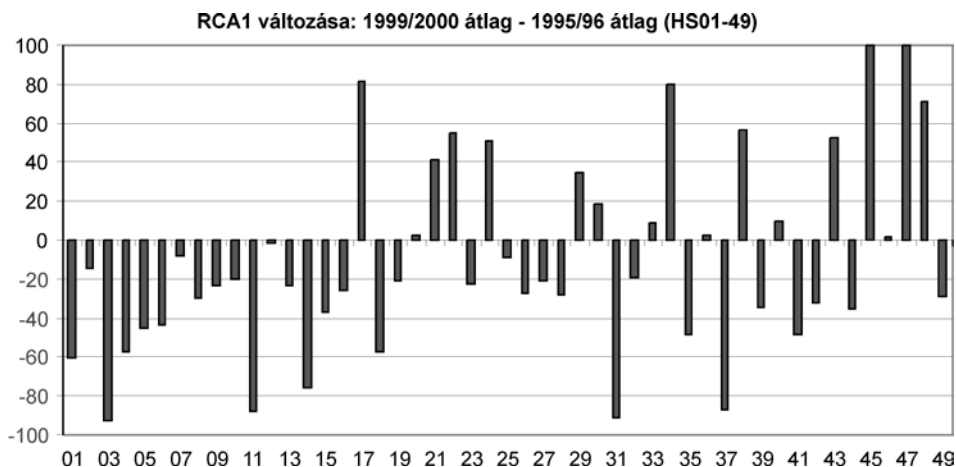
A vizsgált időszakban egyedül a HS11-ben (malomipari termékek) következett be fordulat: Itt a korábban még meglévő komparatív előnyünk 1999-től kezdve – növekvő mértékű – hátránnyá változott. Valamennyi más élelmiszer-ipari termékcsoporthoz a vizsgált években végig komparatív hátrány volt a jellemző, ennek mértékét csupán néhány esetben – lásd például HS17 (cukor), HS21 (különböző ételkészítmények) – sikerült az elmúlt években mérsékelni. Egyes árucsoportokban – lásd például HS15 (zsír és olaj), HS18 (kakaó-készítmények), HS19 (sütőipari termékek) stb. – az 1995-ben is már meglévő komparatív hátrányunk tovább nőtt. Megjegyzendő, hogy az étkezési olajok és zsírok esetében az 1990-es évek elején még komparatív előnye volt Magyarországnak, ami azonban már az évtized első felében erodálódott. A növényiolaj-ipar vezető vállalatainak értékesítése érintette mind az iparág teljesítményét, mind pedig exportjának irányát. A HS24 (dohányipari termékek) termékcsoporthoz érdemes még külön is megemlíteni. A 1990-es évek második felében végig jelentős komparatív hátrány volt kimutatható, ami 1995 után még növekedett is.

Máshová nem sorolható ipari nyers- és alapanyagok

E termékcsoporthoz (HS25-27) esetében a vizsgált időszakban romlott a magyar termékek versenyképessége, csökkent a meglévő komparatív előny vagy nőtt a korábban már meglévő hátrány. A kategóriában jelentősége alapján a HS27 (ásványi tüzelőanyagok) termékcsoporthoz érdemes külön kiemelni. Itt Magyarország az EU-val szemben a teljes vizsgált időszakban megőrizte komparatív előnyét, ennek mértéke azonban ingadozott az egyes években. 2000-ben a termékcsoporthoz exportja több mint kétszerese volt az import értékének.

Vegyipar és kapcsolódó iparágak termékei

Az e kategóriába sorolt, összesen tizenhárom termékcsoporthoz (HS28-40) közül komparatív előny csupán öt esetben volt a magyar oldalon kimutatható. E termékkör nem is módosult a vizsgált időszakban. A HS28-HS29 (szervetlen és szerves vegyi anyagok), a HS31 (trágyázószerek), a HS36 (puskapor, gyufa és egyéb pirotechnikai anyagok), valamint a HS40 (gumiipari termékek) sorolhatók ide. A 4. ábra tanúsága szerint közülük csak a szerves vegyi anyagok és a gumiipari termékek esetében nőtt számottevő mértékben előnyünk, bár az utóbbi esetben a vizsgált időszak egyes éveiben negatív kereskedelmi szaldó alakult ki. Volt ugyanakkor néhány termékcsoporthoz, ahol kedvező irányú változások mentek végbe az elmúlt években, s ahol ennek eredményeként korábbi komparatív hátrányunkból már sokat sikerült lefaragni. Közülük érdemes megemlíteni például a HS34 (mosószerek), a HS38 (különböző vegyipari termékek), a HS30 (gyógyszerek) termékcsoporthoz. *A hátrány mérséklődése különösen a mosószerek esetében szembetűnő*, bár mindhárom termékcsoporthoz továbbra is számottevő „importtöbblet” jellemző. A legjelentősebb romlás a HS31 (trágyázószerek) és a HS37 (fényképezési termékek) esetében következett be. A trágyák esetében meglévő korábbi jelentős komparatív előnyünk – és az RCA2 által jelzett aktívum – 2000-re jelentősen lemorzsolódott. Ebben a termékkörben ez a termékcsoporthoz volt az, ahol meglévő komparatív előny mellett a legjelentősebb mértékű kedvezőtlen irányú változások történtek.



Forrás: Eurostat (OECD ITCS) adatok alapján saját számítás

Fa-, papír- és nyomdaipari termékek

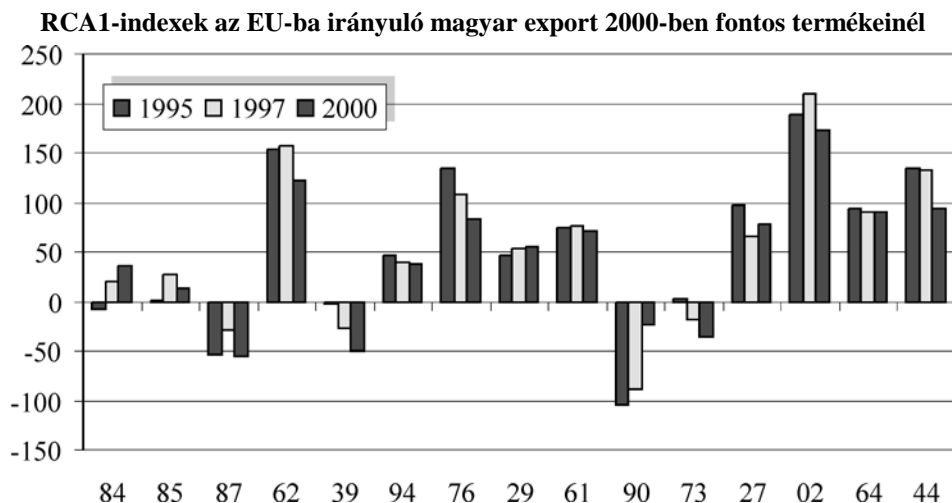
Az e kategóriába sorolható hat termékcsoportból mindössze két esetben volt kimutatható magyar komparatív előny: a HS44 (fa és faipari termékek), valamint a HS46 (kosár és más fonásárúk) termékcsoportokban, a faipari áruknál ez az előny csökkent is a vizsgált időszak elejéhez viszonyítva. A papíripari termékek és papír hulladék (HS47-48) esetében bár továbbra is jelentős komparatív hátrány mutatkozik az EU-val folytatott kereskedelemben, ennek mértékét sikerült számottevő mértékben visszaszorítani az elmúlt években. Bár kétségtelen, hogy a kétoldalú forgalom e termékcsoportban továbbra is erősen deficitese, *a papírexport gyors, az átlagot jóval meghaladó mértékű fejlődése* önmagában is elismerésre érdemes. 1995 és 2000 között a papírexport értéke folyó dollárban számítva 185%-kal, mintegy 162 millió dollárra bővült. A nyomdaipari termékeknél (HS49) az EU-tagországo kból származó import jóval meghaladja az exportot, a deficit mértéke és aránya nőtt is a vizsgált években. Nyilvánvaló, hogy a magyar nyelvű kiadványok iránt meglehetősen korlátozott külföldön a kereslet, miközben a külföldi nyelvű könyvek, folyóiratok iránt folyamatosan jelentős érdeklődés mutatkozik. A nyomdaipar ebből következően elsősorban a belföldi piacra termel, bár az utóbbi években, gyakran multinacionális vállalatok megrendelésére, már többféle kereskedelmi célú nyomtatvány, brosúra is készül idegen nyelven.

Könnyűipari (bőr-, textil-, ruházati-, cipőipari és kapcsolódó) termékek

A ruhaipari termékek alapanyagai (nyers- és kikészített bőr, szőrme, textilipari termékek, HS41-43, valamint HS50-60) esetében zömmel komparatív hátrányban van Magyarország az EU-val folytatott kereskedelemben. A mindössze két kivételt a HS42 (bőrárúk) és a HS43 (szőrme) jelentik. A bőrárúknál megmaradt, bár csökkent a korábbi komparatív előny, a szőrme esetében pedig korábbi hátrány változott előnnyé, amiben azonban az export növekedése mellett az import csökkenése is közrejátszott. A textilipari termékeknél kivétel nélkül komparatív hátrány (az RCA2-indexeknél pedig számotte-

vő negatív érték) volt kimutatható, melynek mértéke néhány esetben mérséklődött az elmúlt években. Ilyen termékcsoport volt például a HS50 (selyem), a HS54 (szintetikus vagy mesterséges végtelen szálak), a HS59 (impregnált szövet). Az utóbbi termékcsoportban 1999 óta figyelhető meg az export látványos növekedése. A *textilipari termékekre jellemző számottevő „importtöbblet”* azonban csak a ruházati ipari termékekkel összefüggésben értelmezhető helyesen, az ugyanis jelentős mértékben az *EU-val folytatott aktív bér munkakapcsolatok következménye*. A textilipari import számottevő része valójában bér munkaanyag-forgalom. A mérleg másik oldalán ugyanakkor, a *ruházati ipari termékcsoportoknál kivétel nélkül a magyar félnél van komparatív előny*. A kötött, valamint a nem kötött és hurkolt (HS61-62) termékcsoportoknál a vizsgált időszak alatt komparatív előnyünk nem változott vagy csak kevésbé csökkent. A HS63 (egyéb textiltermék, használt ruha) termékcsoportjában megmaradt, bár csökkent a korábbi évekhez viszonyítva a komparatív előny. A termékcsoport összetett, a takarótól, ágyneműn, függönyön és lakástextiltermékeken keresztül a használt ruhák forgalmát is magában foglalja. A HS64 (cipőipari termékek) esetében az RCA1-indexek szerint lényegében szinten maradt korábbi komparatív előnyünk, az RCA2-indexek azonban enyhén növekvő aktívumot jeleznek a kétoldalú forgalomban.

5. ábra



Forrás: Eurostat (OECD ITCS) adatok alapján saját számítás

Vegyés ipari termékcsoportok

A HS65-71 kódszámok alatt vegyes jellegű ipari termékcsoportokat találhatunk. Valamennyiben az EU rendelkezik komparatív előnnyel, még a HS70-nél (üveg, üvegáru) is, ahol 1995/1996-ban még a magyar félnél volt az előny. Néhány esetben jelentősen romlott korábbi komparatív hátrányunk, s ennek megfelelően a forgalom – RCA2-indexek által is jelzett – egyenlege is. Ilyen volt például a HS65 (kalap és más fejfedő), vagy a HS66 (esernyő, sétatálcá stb.). A HS67 (pehely, művirág, paróka stb.) esetében ugyanakkor az 1995. évben kimutatott komparatív hátrány 2000-re több mint a felére mérséklődött.

A HS72-83 termékcsoportokban különböző vas-, acél-, színesfém-kohászati és fémfeldolgozó-ipari termékek szerepelnek. Közülük 1995-ben még négy, 1997-ben kettő, 2000-ben azonban már csak egyetlen termékcsoportban volt kimutatható magyar komparatív előny. Az egyetlen ilyen termékcsoport a HS76 (alumínium és ebből készült áruk), azonban előnyünk itt is folyamatosan mérséklődött a vizsgált években. Ennek ellenére a kétoldalú forgalomra továbbra is jelentős magyar aktívum a jellemző. A 4. ábrából láthatjuk, hogy javulást a vizsgált időszakban csak a HS80 (ón és ebből készült termékek) esetében mutatkozott. Bár e termékcsoportban az export továbbra is csak alig egyenlő az EU-ból érkező importnak, a kivitel gyors növekedést ért el az elmúlt években. Az egyes fémipari termékcsoportok közül a HS72 (vas és acél), valamint a HS73 (vas- és acélárúk) súlya meghatározó mind az exportban, mind pedig az importban. Közülük a (nyers) vas és acél esetében még egészen 1998-ig magyar oldalon volt – bár egyre zsugorodó mértékű – komparatív előny, ami 1999-től hátránnyá változott át. Az EU-ba irányuló magyar vas- és acélexport 2000-ben 27 százalékkal maradt el az 1995. évi szinthez képest, miközben az EU-tagországok árujának importversenye megnőtt, az innen származó behozatal dollárértéke 47 százalékkal volt magasabb. Az energiaigényes vas- és acélgártás exportban is megnyilvánuló lefelé tartó trendje, versenyképességének jól érzékelhető romlása nem a vizsgált időszakban kezdődött, az csak folytatása volt az 1990-es évek első felében megindult folyamatoknak. A feldolgozott vas- és acélipari termékek esetében a komparatív előnyök megváltozása által jelzett „fordulat” már évekkal korábban bekövetkezett. Ugyanez történt a HS74 (réz és ebből készült áruk), valamint a HS81 (más nem nemesfém áruk) esetében, mindkét termékcsoportban a kivitel csökkenése és a behozatal gyors növekedése miatt 1997-től elveszett korábbi komparatív előnyünk.

Gép-, jármű- és műszeripari termékek

1995-ben a HS84-90 közötti termékcsoportokban bonyolódott az EU-ba irányuló magyar kivitel 37 százaléka, 2000-ben pedig már 2/3-a. A változások mértékét és jelentőségét a következőkkel jellemezhetjük. 1995 előtt még az összes itt vizsgált termékcsoportban komparatív hátránnyal rendelkezett Magyarország, ami több esetben igen jelentős mértékű volt. 2000-re már három termékcsoportban is komparatív előnyünk alakult ki. A HS84 (mechanikus gépek) és a HS86 (vasúti járművek és berendezések) esetében 1997-től, a HS85 (elektromos gépek és felszerelések) esetében pedig már az évtized közepétől. Valamennyi más járműipari termékcsoportban (HS87-89), valamint a HS90 (optikai, műszeripari termékek) esetében is igen jelentős mértékben csökkent korábbi komparatív hátrányunk, ami az importtét jóval meghaladó mértékű exportbővülés eredménye. 2000-re az 1995. évi szinthez képest (a HS88 – légi járművek kivételével) valamennyi itt vizsgált gép-, jármű- és műszeripari termékcsoportban több száz százalékos exportbővülés következett be. A magyar kivitelben meghatározó súlyú HS84, 85 és 90 termékcsoportokban (mechanikus, elektromos gépek, optikai cikkek és műszerek) az EU-ba irányuló kivitelünk értéke a vizsgált időszakban és éves átlagban 30 százalék körüli mértékben növekedett, a HS87 (közúti járművek és alkatrészeik) esetében pedig még ennél is gyorsabban, átlagosan 35 százalékkal. Ezek a növekedési ütemek nemcsak a hasonló tartalmú import bővülését, hanem a teljes EU-ba irányuló kivitel 15 százalék körüli átlagos növekedését is jelentősen meghaladták.

Az áruszerkezeti koncentráció elemzésekor is utaltunk már azokra a változásokra, amelyek a nemzetközi munkamegosztásban és specializációban, a magyarországi ipar

szerkezetében, teljesítményében és kereskedelmi potenciáljában az elmúlt évtizedben végbementek. A magas minőségi követelményeket támazsító EU-piacokra irányuló magyar exportban olyan „vivő termékek” jelentek meg, mint például a számítógép-alkatrészek, a közúti gépjárműmotorok, a gyújtóhuzalok, videók, rádió- és tévékészülékek (monitorok), személygépkocsik és különböző alkatrészeik stb. Ezek termelésének és exportjának felfutása többnyire a Magyarországon megtelepedett, itt beruházó nagy multinacionális vállalatok tevékenységéhez kapcsolódik. E vállalathálózatokba integrálódva a Magyarországon működő nagyobb gép- és járműipari vállalatok, valamint a nekik beszállító kis- és közép-vállalatok egy globális szintű iparági munkamegosztás részévé váltak. Ez egyben azt is jelenti, hogy az EU-ba irányuló kivitelünk számottevő része ma már a multinacionális vállalatok különböző országokban működő érdekeltségei közötti ún. vállalaton belüli forgalom (intra-firm trade) részeként zajlik. Itt jegyezzük meg, hogy az RCA2-indexekből az iparágon belüli kereskedelem (intra-industry trade) fokára is lehet következtetni (a zéróközeli értékek több termékcsoportban is erre utalnak), ennek kifejtése azonban túlhaladná jelen elemzésünk kereteit. A HS90 (optikai termékek és műszerek) termékcsoportban is látványos exportfejlődés mutatkozik az EU-ba irányuló exportban. A termékcsoporton belül olyan termékek (termékcsoportok) dominálnak, mint például a HS9032 (automata szabályozó és ellenőrző műszerek), a HS9029 (mérőórák), a HS9006 (fényképezőgépek, kamerák és vaku), a HS9018 (orvosi műszerek) vagy a HS9001 (optikai szál, szemüveg- és kontaktlencse).

Egyéb iparcikkek és termékek

A HS91-99 közötti kódszámok alatt a legkülönbélebb termékek jelennek meg. Közülük a HS98 és 99 külön kategóriának tekinthető, s az itt szereplő adatok nem értelmezhetőek a komparatív előnyök számítása szempontjából. (A HS98 alatt általában komplett ipari üzemek komponenseit szerepeltetik, a HS99 alatt pedig a különleges tranzakciókat.) E kategóriában a forgalom meghatározó része a HS94 (*bútor és lakberendezési cikkek*) termékcsoportban bonyolódik. Itt Magyarországnak hagyományosan komparatív előnye van az EU-val szemben, s bár az RCA1-indexek némi ingadozást jeleznek, a kétoldalú forgalom változatlanul jelentős magyar aktívumot mutat. Ennek oka, hogy az import egyébként meglehetősen gyors növekedésével az export bővülése lépést tudott tartani. Az ülőbútorok és alkatrészei, valamint a világító felszerelések tartoznak az export vivő termékei közé. A HS91 (órák és alkatrészei) esetében jelentős mértékben romlott korábban is jellemző komparatív hátrányunk: az export lanyhasága nem volt képes ellensúlyozni az import ugrásszerű növekedését. A HS92 (hangszerek) esetében ugyanakkor csökkent komparatív hátrányunk. Nem így a HS92 (fegyver és lőszer) és a HS95 (játékok és sporteszközök) esetében, ahol 1998-tól a korábbi előny hátránnyá módosult. Művészeti tárgyakból és régiségekből (HS97) 1998 óta lényegesen többet visznek ki Magyarországról, mint amennyi importként EU-tagországozból ide érkezik.

Összefoglaló

Az 1990-es évek második felében folytatódott az EU-ba irányuló magyar kivitel dinamikus bővülése, amelynek eredményeként a magyar termékek piaci részaránya 2 százalék fölé emelkedett az EU saját térségen kívülről származó importjában. A kereskedelmi specializáció fokozódását jelzi az áruszerkezeti koncentráció erősödése: az első három HS 2 számjegyes mélységben vett termékcsoport súlya Magyarország EU-ba irányuló exportjában öt év alatt 26 százalékponttal 2000-re 63 százalék fölé emelkedett. Az EU-ba irányuló 2000. évi magyar kivitelben a forgalom 86 százalékát reprezentáló

tizenöt legfontosabb termékcsoport közül tizenegy esetben volt kimutatható a magyar oldalon komparatív előny. 1995 és 2000 között a tizenöt termékcsoportból mindössze négy esetben javult a komparatív előny vagy csökkent a korábbi hátrány: ezek a HS84 (mechanikus gépek), a HS85 (elektromos gépek), a HS29 (szerves vegyi anyagok), illetve a HS90 (műszerek). A mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek meghatározó részében a kétoldalú forgalomban hagyományosan Magyarország rendelkezik komparatív előnnyel, a vizsgált időszakban azonban ennek mértéke jelentősen csökkent. A vegyipari jellegű termékcsoportok közül csak a szerves vegyi anyagok és a gumiipari termékek esetében nőtt számottevő mértékben a korábbi előny, a mosószerreknél ugyanakkor a hátrány érdemi mérséklődése következett be. A faipari és bútorigipari termékekénél megmaradt a korábbi előny, a papíripari áruknál meglévő hátrány ugyanakkor jelentősen mérséklődött. A bér munkakapcsolatok által meghatározott módon a textilipari termékekre továbbra is hátrány, míg a ruházati ipar termékeire előny a jellemző. A fémipari áruk közül 2000-re már csak az alumíniumnál volt előny kimutatható. A legjelentősebb kedvező irányú változások a gép-, jármű- és műszeripari termékcsoportokban következtek be: a vizsgált időszakban regisztrált több száz százalékos exportfejlődés eredményeként az EU oldaláról több termékcsoportban is a magyar tér fölé került át a komparatív előny. Az iparban végbemenő szerkezeti átalakulások nyomán a magyar kivitelben számos újfajta vivő termék jelent meg, ezek forgalmának jelentős része ma már a multinacionális vállalatokon belüli kereskedelem formájában bonyolódik.

Irodalom

- Balassa Béla [1967]: Trade Liberalization among Industrial Countries. McGraw-Hill Book Company, New York, Toronto, London, Sydney.
- Bowen, Harry [1983]: On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 119, 1983.
- European Commission – Eurostat [2001a]: Statistics on the Trading of Goods. Methods and Nomenclatures. User Guide. Office for Official Publications of the EC, ISBN 92-894-1830-3.
- European Commission – Eurostat [2001b]: Intra- and Extra EU Trade. Statistics on the Trading of Goods. Comext.
- Hamar Judit [1996]: A külgazdasági folyamatok és a deficit finanszírozása. *Külgazdaság*, 6. sz. 26–38. o.
- Havlik, Peter [2001]: Productivity Catching-Up and Export Specialization in CEE Manufacturing Industry. The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW). May.
- Kovács Zoltán Ákos [1995]: Magyarország és az EU: a külkereskedelmi kapcsolatok néhány jellemzője. *Külgazdaság*, 11. sz. 19–31. o.
- Kovács Zoltán Ákos [1996]: Magyarország és az Európai Unió: a külkereskedelmi forgalom dinamikája és áruszerkezete. Megjelent: Európai Politikai Évkönyv 1995/1996. 175–191. o. Magyar Tudományos Akadémia. Szerk.: Inotai András, Tamás Pál.
- OECD [2001]: International Trade by Commodity Statistics. Paris.
- Tan, Lin-Yeok [1991]: A Heckscher–Ohlin Approach to Changing Comparative Advantage in Singapore's Manufacturing Sector. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bond 127.
- Vollrath, Thomas, L. [1991]: A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bond 127, Heft 2.

RCA2-indexek

$$RCA2=(E_i-I_i)/(E_i+I_i)$$

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
00	Máshová nem besorolt termék	-	-	-	-	-	
01	Élő állatok	0,85	0,88	0,86	0,74	0,78	0,79
02	Hús, vágási melléktermék stb.	0,71	0,89	0,75	0,75	0,88	0,69
03	Halak, héjas, puhatestű víziállatok	0,72	0,71	0,64	0,58	0,52	0,37
04	Tejtermék, tojás, méz stb.	0,31	0,52	0,22	0,18	0,31	0,09
05	Másutt nem említett állati er. term.	0,55	0,41	0,38	0,28	0,28	0,38
06	Élő fa és egyéb növ., vágott virág	-0,41	-0,36	-0,28	-0,44	-0,48	-0,56
07	Zöldség, gyökerek és gumók	0,64	0,70	0,71	0,66	0,70	0,64
08	Gyümölcs, dió, citrus, dinnyefélék	0,35	0,37	0,41	0,40	0,31	0,22
09	Kávész, tea, matétea és fűszerek	0,15	0,44	0,32	0,30	0,22	0,26
10	Gabonafélék	0,84	0,45	0,56	0,77	0,73	0,57
11	Malomipari termékek, maláta stb.	0,07	0,15	0,19	0,16	-0,08	-0,45
12	Olajos magvak és gyümölcs	0,62	0,72	0,55	0,41	0,64	0,74
13	Sellak, mézga, gyanta stb.	-0,78	-0,88	-0,94	-0,98	-0,89	-0,83
14	Növ. nyersanyag fonásra stb.	0,97	0,94	0,90	0,94	0,93	0,90
15	Állati és növényi zsír és olaj	-0,38	-0,16	-0,56	-0,43	-0,44	-0,35
16	Húsból, halból készült termék	0,86	0,91	0,89	0,83	0,88	0,86
17	Cukor és cukorárúk	-0,59	-0,39	-0,57	-0,11	0,12	-0,29
18	Kakaó és kakaókészítmények	-0,53	-0,23	-0,41	-0,46	-0,60	-0,54
19	Gabona, liszt, kész. termék	-0,59	-0,62	-0,67	-0,67	-0,66	-0,63
20	Zöldség-, gyümölcskészítmények	0,62	0,64	0,42	0,51	0,72	0,61
21	Különböző ehető készítmények	-0,88	-0,84	-0,84	-0,79	-0,78	-0,79
22	Italok, szesz és ecet	0,08	0,17	0,29	0,41	0,42	0,41
23	Élelmiszer-ipari mellékterm., hull.	-0,28	-0,12	-0,50	-0,52	-0,29	-0,25
24	Dohány és feldolg. dohánypótló	-0,51	-0,99	-0,86	-0,89	-0,87	-0,79
25	Só, kén, kövek, mész és cement	-0,21	-0,27	-0,45	-0,47	-0,27	-0,20
26	Ércek, salakok és hamuk	-0,01	-0,19	-0,01	0,07	0,05	-0,41
27	Ásványi tüzelőanyag, olaj és term.	0,40	0,50	0,25	0,40	0,45	0,36
28	Szervetlen vegyi anyagok	0,44	0,36	0,41	0,40	0,41	0,22
29	Szerves vegyi anyagok	0,17	0,11	0,20	0,18	0,43	0,26
30	Gyógyszeripari termékek	-0,79	-0,81	-0,84	-0,82	-0,76	-0,73
31	Trágyázószerek	0,75	0,58	0,61	0,45	0,49	0,28
32	Cserző és színező kivonatok	-0,89	-0,85	-0,87	-0,87	-0,88	-0,89
33	Illóolajok, illatszerek, testápolók	-0,92	-0,88	-0,92	-0,90	-0,89	-0,89
34	Szappanok, mosószerek stb.	-0,82	-0,77	-0,73	-0,64	-0,55	-0,58
35	Fehérjeanyagok, keményítők stb.	-0,34	-0,45	-0,41	-0,43	-0,52	-0,58
36	Puskapor és robbanószer, gyufa	0,80	0,73	0,72	0,72	0,76	0,82
37	Fényképészeti termékek	-0,84	-0,91	-0,94	-0,89	-0,94	-0,95
38	A vegyipar különböző termékei	-0,82	-0,82	-0,77	-0,74	-0,66	-0,70
39	Műanyagok és műanyag termékek	-0,08	-0,24	-0,20	-0,26	-0,31	-0,25
40	Gumi és ebből készült áruk	0,02	-0,03	-0,06	-0,01	0,07	0,11
41	Nyersbőr és kikészített bőr	-0,65	-0,64	-0,62	-0,74	-0,73	-0,76
42	Bőráruk, szíjgyártó áruk, táskák	0,45	0,51	0,47	0,37	0,41	0,35
43	Szörme, műszörme	-0,33	-0,25	-0,06	-0,11	-0,04	0,04
44	Fa és faipari termékek, faszén	0,54	0,54	0,53	0,48	0,46	0,43
45	Parafa és parafa áruk	-0,91	-0,99	-0,97	-0,94	-0,89	-0,93
46	Kosár és fonásárúk	0,64	0,64	0,71	0,75	0,70	0,64
47	Papíripari rostanyag, papírhulladék	-0,90	-0,87	-0,73	-0,66	-0,65	-0,70
48	Papíripari áruk	-0,78	-0,71	-0,62	-0,58	-0,51	-0,51
49	Könyv, újság, kép stb.	-0,45	-0,43	-0,52	-0,58	-0,52	-0,51

HS	Megnevezés	1995	1996	1997	1998	1999	2000
50	Selyem	-0,98	-0,97	-0,97	-0,99	-0,97	-0,95
51	Gyapjú, állati szőr, fonal, szövet	-0,79	-0,82	-0,75	-0,86	-0,86	-0,83
52	Pamut	-0,4 9	-0,53	-0,54	-0,52	-0,52	-0,43
53	Más növényi textilszál, papírfonál	-0,33	-0,42	-0,34	-0,48	-0,39	-0,18
54	Szintet. v. mesterséges végtelen szálak	-0,52	-0,54	-0,48	-0,38	-0,28	-0,32
55	Szintetikus v. mesterséges vágott szálak	-0,74	-0,79	-0,71	-0,76	-0,77	-0,75
56	Vatta, nem szőtt szövet, fonal	-0,51	-0,48	-0,39	-0,36	-0,42	-0,36
57	Szőnyegek és textil padlóborítók	-0,48	-0,38	-0,47	-0,50	-0,57	-0,54
58	Különleges szövetek, csipke	-0,70	-0,61	-0,75	-0,75	-0,74	-0,75
59	Impregnált, bevont szövet, műszaki textil	-0,90	-0,93	-0,93	-0,91	-0,68	-0,61
60	Kötött és hurkolt kelmék	-0,89	-0,91	-0,92	-0,90	-0,89	-0,89
61	Kötött és hurkolt ruházati cikkek	0,30	0,29	0,30	0,36	0,34	0,33
62	Ruházati cikkek, kell., nem kötött	0,61	0,60	0,62	0,62	0,60	0,54
63	Használt ruha, egyéb textil, rongy	0,37	0,45	0,34	0,29	0,30	0,23
64	Lábbeli, lábszárvédő	0,38	0,37	0,36	0,35	0,41	0,41
65	Kalap és más fejedő	-0,06	-0,03	-0,38	-0,51	-0,69	-0,74
66	Esemnyő, napernyő, pálcá stb.	-0,51	-0,28	-0,24	-0,41	-0,73	-0,62
67	Toll, pehely, művirágok	-0,71	-0,85	-0,68	-0,44	-0,61	-0,36
68	Kő-, gipsz-, cement- stb. áruk	-0,32	-0,30	-0,29	-0,40	-0,45	-0,43
69	Kerámiatermékek	-0,11	-0,12	-0,10	-0,07	-0,07	-0,12
70	Üveg és üvegarúk	0,01	-0,01	-0,11	-0,06	-0,00	-0,10
71	Gyöngy, drágakő, nemesfém termék	-0,38	-0,27	-0,31	-0,23	-0,33	-0,19
72	Vas és acél	0,26	0,22	0,06	0,05	-0,10	-0,08
73	Vas- és acélárúk	-0,05	-0,07	-0,16	-0,20	-0,20	-0,19
74	Réz és ebből készült áruk	0,27	-0,04	-0,25	-0,29	-0,31	-0,28
75	Nikkel és ezekből készült áruk	-0,76	-0,84	-0,87	-0,84	-0,71	-0,85
76	Alumínium és ebből készült áruk	0,54	0,50	0,44	0,40	0,40	0,39
78	Ólom és ebből készült áruk	-0,34	-0,45	-0,56	-0,64	-0,53	-0,67
79	Cink és ebből készült áruk	-0,23	-0,44	-0,56	-0,59	-0,53	-0,53
80	Ón és ebből készült áruk	-0,88	-0,87	-0,80	-0,85	-0,77	-0,78
81	Más nem nemesfém áruk	0,22	-0,03	-0,29	-0,48	-0,50	-0,58
82	Szerszám, kézműves áruk, evőeszköz	-0,52	-0,43	-0,45	-0,46	-0,43	-0,48
83	Egyéb áruk nem nemesfémből	-0,44	-0,52	-0,45	-0,53	-0,54	-0,50
84	Kazán, gép és mechanikus berendezés	-0,10	-0,11	0,04	0,09	0,16	0,16
85	Elektromos gépek és felszerelések	-0,06	-0,02	0,07	0,09	0,07	0,06
86	Vasúti mozdony, jármű, jelzőberendezés	-0,73	-0,40	0,03	0,41	0,36	0,43
87	Közúti járművek és alkatrészeik	-0,32	-0,21	-0,21	-0,21	-0,00	-0,28
88	Légi járművek, űrhajók és alkatrészek	-0,69	-0,57	-0,68	-0,76	-0,37	-0,29
89	Hajó, csónak és más úszószerkezet	-0,63	-0,26	-0,20	-0,53	-0,05	-0,09
90	Optikai, mérő, ellenőrző stb. műszerek	-0,53	-0,49	-0,47	-0,39	-0,28	-0,13
91	Órák és ezek alkatrészei	-0,12	-0,41	-0,47	-0,62	-0,57	-0,59
92	Zenei eszközök, alkatrészeik	-0,84	-0,80	-0,86	-0,86	-0,84	-0,68
93	Fegyver és lőszer, ezek alkatrészei	-0,05	0,13	0,20	-0,09	-0,19	-0,05
94	Bútor, ágy, egyéb lakberendezési cikk	0,17	0,17	0,13	0,16	0,13	0,18
95	Játékok, sporteszközök	-0,07	0,01	-0,02	-0,19	-0,18	-0,22
96	Különböző áruk	-0,70	-0,69	-0,70	-0,70	-0,50	-0,43
97	Művészeti tárgyak, régiségek	-0,11	-0,80	0,70	0,37	0,20	0,63
98	Speciális besorolások						
99	Különleges tranzakciók	-0,52	-0,45	-0,87	-0,89	-0,88	0,46
TT	Forgalom összesen:	-0,06	-0,06	-0,07	-0,06	-0,02	-0,01

Forrás: Eurostat (OECD ITCS) adatok alapján saját számítás. M: A fontos termékek kódszáma vastagon szedett.

A magyarországi élelmiszerárak az Európai Unió árainak tükrében

ORBÁNNÉ NAGY MÁRIA

Az Unióban és Magyarországon egyaránt az élelmiszerárak nagysága az esetek döntő többségében szoros összefüggést mutat a vásárlóerő nagyságával, szorosabban, mint a mezőgazdasági termelői ár mértékével. Ahol az életszínvonal alacsonyabb, ott az élelmiszerárak is mérsékeltebbek és fordítva. 2000 októberében a vizsgálatba vont 15 élelmiszer magyar átlagára csak mintegy 50 százalékra közelítette meg az EU átlagárát. A vásárlóerő-paritáson számolt magyar és uniós GDP között csaknem akkora a különbség, mint az élelmiszerek fogyasztói árai között (46, illetve 48 százalék). A magyar élelmiszerárak az EU-ban legalacsonyabb portugál és spanyol élelmiszerárakhoz állnak a legközelebb, azokat 66 százalékra közelítik meg. Úgy véljük, az integrációhoz való csatlakozás önmagában nem indukál élelmiszerár-emelkedést Magyarországon, ilyen igazodási kényszer nincs. Az EU-hoz 16 évvel ezelőtt csatlakozott Portugália és Spanyolország élelmiszerárai sem zárkóztak fel a fejlettebb országok magasabb áraihoz.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás közeledtével számos kutatás foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy a magyar gazdaság – különböző ismérvek alapján – milyen pozíciót foglal el az Európai Unióhoz képest. Cikkünk is e vizsgálatok sorába tartozik. Egyrészt arra kerestünk választ, hogy vannak-e különbségek az élelmiszerárak között az Európai Unió egyes tagországaiban, másrészt, hogy mekkora az eltérés Magyarország és az unió élelmiszerárai között, harmadrészt pedig, hogy milyen élelmiszer-fogyasztói ártendenciákat válthat ki a csatlakozás Magyarországon.

Tizenöt alapvető élelmiszer ártendenciáit kutattuk. Az EU-beli fogyasztói élelmiszerárak fő adatforrása a Nemzetközi Munkügyi Szervezet (ILO, Genf) Statistics on Occupational Wages and Hours of Work and on Food Prices kiadványa volt. Ebben az adatforrásban nem éves átlagárak, hanem adott év október havának árai szerepelnek, nemzeti valutában megadva. Ezeket az adatokat euróra számítottuk át, ahogy minden más adat is euróban szerepel a cikkben. A kiadvány Németország és Görögország adatait nem tartalmazza, ezeket EUROSTAT forrásból sem tudtuk pótolni. Ezért az uniós élelmiszerárak átlagának jelölésekor az EU13 jelet alkalmaztuk a szokásos EU15 helyett.

Az Európai Unió országainak élelmiszerárait¹ az egy főre jutó élelmiszer-fogyasztással és az adott ország népességének számával súlyoztuk. A súlyozott számtani

¹ Cikkünkben az élelmiszerár kifejezés fogyasztói (kiskereskedelmi) árat takar.

átlagárak alacsonyabb értékeket mutatnak, mint az egyszerű számtani átlagárak. Ez abból fakad, hogy a magas fogyasztói árú országok között több igen kis népességű állam található (például Luxemburg, Dánia, Finnország), míg az olcsó országok között olyan nagy népességű állam is van, mint például Spanyolország.

Az élelmiszerárak változása az EU tagországokban és Magyarországon 1995–2000 között

Az *Európai Unióban* az alapvető élelmiszerek árai (euróban mérve) az elmúlt öt évben csekély mértékben emelkedtek. A vizsgálatba vont 15 élelmiszer árának átlagos emelkedése mindössze 3 százalék volt. Az áremelkedés 1999-ben és 2000-ben a tagországok többségében csaknem megállt. Vannak olyan élelmiszerek, amelyek 1995–2000 között olcsóbbak lettek. A vásárlóknak 2000-ben a legtöbb uniós országban kevesebbet kellett fizetniük több, az alapélelmezésbe sorolható élelmiszerért, így a cukorért, a sertés- és marhahúsért, a lisztért és az étolajért. Az Európai Unióban csak a szezonális cikkek ára emelkedett az átlagosnál nagyobb mértékben a vizsgált időszakban. Nem minden tagországban alakult azonban ilyen kedvezően a helyzet. Míg az országok mintegy harmadában az élelmiszerárak átlagos változása csökkenést mutat (a később és magas árakkal csatlakozó Ausztriában és Finnországban, valamint Belgiumban), addig néhány országban az átlagost meghaladóan, 5 év alatt 6-7 százalékkal emelkedtek az árak. Ezen országok között magasan fejlett államot (Dánia, Olaszország, Luxemburg) és kevésbé fejlett tagországot (Portugália, Spanyolország, Írország) egyaránt találunk. Az 5 év alatti 6-7 százalékos átlagos árnövekedési ütem sem minősíthető azonban gyors ár-emelkedésnek.

A mérsékelt árváltozásban valószínűleg az is szerepet játszott, hogy egy OECD-felmérés szerint az EU élelmiszerárjai legalább egyötödével magasabbak, mint más fejlett államok élelmiszerárjai (Food crises..., *Agra Europe*, 2001).

Magyarországon az euróban mért, 1995-ben még igen alacsony élelmiszerárak növekedése 1995–2000 között gyorsabb volt, mint az EU-ban (14 százalékkal), ezért az EU-árszinttől jóval elmaradó magyar árak közelítettek az uniós átlaghoz. Az árnövekedés 1999 második félévétől gyorsult fel. 1995–2000 között az átlagosnál lényegesen erőteljesebben emelkedett a tej és a vaj ára (35–50 százalék), valamint néhány zöldség és gyümölcs ára (például alma, vöröshagyma).

Mivel az élelmiszer- és élvezeticikk-fogyasztás súlya a teljes fogyasztásban Magyarországon 34 százalék, szemben a nyugat-európai 15-19 százalékkal, a gyorsabb ár-emelkedés erőteljesebb inflációs hatást váltott ki annál, mintha ez az unióban történt volna. Ha összevetjük az unióban mért mezőgazdasági termelői és az élelmiszerek fogyasztói árának tendenciáit, akkor többnyire ellentétes irányzatot tapasztalunk. A termelői árak ugyanis – néhány zöldség- és gyümölcsféle kivételével – mind az elmúlt 10 évben, mind korábban csökkenő irányzatot mutatnak, míg az élelmiszerárak – a fentiekben részletezett néhány kivétellel – vagy enyhén növekednek, vagy stagnálnak. Az élelmiszerek fogyasztói árai tehát sem ütemükben, de sokszor tendenciájukban sem követik a termelői árak változását. Más szóval *nincs szoros összefüggés a termelői és a fogyasztói árak mozgása között*. Ezzel a jelenséggel függ össze az az amerikai felmérés, amit az USDA ERS (Economic Research Service) Intézetében készítenek hosszú évek óta azzal a céllal, hogy kimutassák, *mekkora a farmerek bevétele a végső fogyasztói árból*. Ilyen számítások 40 élelmiszerre vonatkozóan már 1950 óta készülnek, és az eredmények azt mutatják, hogy egyre kisebb ez a hányad a végső árban. Míg 1950-ben a farmer átlagosan 41 százalékát kapta meg az élelmiszerek fogyasztói árának, addig 1990-ben már

csak 24, 1999-ben 20 százalékát. A többi költséget a feldolgozás, csomagolás, szállítás és egyéb marketingjárlékok tették ki. Ezek az értékek azt is magukba foglalják, hogy az USA-ban a házon kívüli étkezés aránya rendkívül magas, minden egyes dollárból 47,5 centet házon kívül költöttek el az amerikaiak 1999-ben. A kevésbé feldolgozott termékek-nél a farmer részesedése természetesen magasabb, így például a húsféléknél 30–50, a tej és tejtermékek-nél 24–39 százalék közötti, de a lisztnél már csak 19 százalék.

Az Európai Unióban bizonyára valamivel magasabb részesedést kapnánk a farmjövedelemből, mint az USA-ban, nem is beszélve Magyarországról, ahol a magasan feldolgozott termékek és a házon kívüli étkezés aránya még jóval alacsonyabb. Mégis ez a vizsgálat rámutat arra, hogy *a termelői ár csak kisebb részben határozza meg a kiskereskedelmi árat, a nagyobb arányt egyéb tényezők alakítják.* Így szabályozott termelői árakkal sem lehet teljes mértékben befolyásolni az élelmiszerárakat, az agrárpolitika az értéképzés első, rendszerint kisebb fázisára tud csak hatni. Az árképzés későbbi fázisait csak a gazdasági környezet általános szabályozásán keresztül lehet befolyásolni.

Az élelmiszerek fogyasztói árainak szóródása az EU-tagországok között

Az Európai Unió tagországai között az élelmiszerárak rendkívül nagy mértékben szóródnak, nagyobb arányban, mint a mezőgazdasági termelői árak. A legalacsonyabb és a legmagasabb ár között nem ritka a háromszoros különbség, és ez nem csupán a szezonális termékekre jellemző.

1. táblázat

Az élelmiszerek fogyasztói árainak különbségei az Európai Unió tagállamaiban (2000 októberében, százalékban)

Élelmiszerek	Legmagasabb árú ország	Legalacsonyabb árú ország	Legmagasabb ár/ Legalacsonyabb ár (%)
Búzaliszt	Dánia	Finnország	169
Kenyér	Ausztria	Nagy-Britannia	269
Marhahús, csont nélkül	Luxemburg	Spanyolország	321
Sertéshús, csont nélkül	Luxemburg	Portugália	213
Főtt sonka	Svédország	Portugália	202
Egész csirke	Luxemburg	Portugália	227
Tojás	Nagy-Britannia	Spanyolország	239
Tehéntej	Olaszország	Finnország	179
Vaj	Spanyolország	Hollandia	185
Margarin	Luxemburg	Dánia	189
Étolaj	Svédország	Spanyolország	399
Kristálycukor	Dánia	Hollandia	157
Alma	Írország	Portugália	327
Burgonya	Dánia	Spanyolország	204
Vöröshagyma	Franciaország	Portugália	250

Forrás: ILO, Genf adataiból számítva.

Az Európai Unió tagországainak élelmiszerárai
(2000. október, euróban)

Megnevezés	Egység	Ausztria	Belgium	Dánia	Spanyol- ország	Finn- ország	Francia- ország	Írország	Olasz- ország	Luxem- burg	Hollandia	Portu- gália	Svéd- ország	Nagy- Britannia	EU 13	Magyar- ország
Fehér búzaliszt	1 kg	0,63	0,51	0,82	0,63	0,48	..	0,61	0,52	0,67	..	0,70	0,54	0,62	0,60	0,30
Fehér kenyér	500 g	1,96	..	1,66	0,91	0,99	0,96	..	0,93	1,02	..	0,86	..	0,73	1,08	0,27
Marhahús csont nélkül	1 kg	8,53	5,17	8,39	15,79	5,83	..	16,60	9,87	15,17	8,77	10,41	10,50	3,76
Sertéshús csont nélkül	1 kg	7,61	6,73	..	6,92	8,55	7,91	..	7,50	9,61	7,96	4,50	7,54	..	7,43	3,54
Főtt sonka	500 g	6,47	6,24	..	4,10	6,14	6,27	6,26	7,06	6,56	7,18	3,62	7,34	6,27	6,26	3,09
Csirke, tisztított	1 kg	3,58	3,37	..	1,97	2,40	2,52	3,40	3,76	4,70	..	2,07	2,77	3,60	3,08	1,81
Tehéntej, pasztörözött	1 liter	0,69	0,65	0,87	0,64	0,63	0,94	0,80	1,12	0,77	0,70	0,64	0,76	1,01	0,80	0,47
Vaj	250 g	1,21	1,31	1,57	2,12	1,18	1,42	1,12	1,92	1,21	1,14	1,43	1,28	1,34	1,45	1,03
Tojás	12 db	2,60	1,67	3,04	1,15	1,65	..	2,02	2,13	2,24	1,41	1,22	2,31	2,75	1,99	0,89
Margarin	250 g	0,67	0,67	0,47	0,76	0,82	..	0,53	0,73	0,89	0,64	0,52	0,71	0,65	0,69	0,45
Étolaj	1 liter	2,07	1,67	2,80	0,86	2,69	1,60	..	1,77	2,37	1,05	1,14	3,43	..	1,93	0,93
Alma	1 kg	1,37	0,96	1,72	0,98	1,30	1,64	3,02	..	1,88	1,17	0,93	..	1,73	1,35	0,37
Burgonya	1 kg	0,71	0,46	1,01	0,49	0,52	0,98	0,60	0,54	0,63	0,44	0,45	0,82	..	0,63	0,25
Vöröshagyma	1 kg	0,81	0,57	1,13	0,60	0,89	1,25	0,99	1,12	0,92	0,67	0,50	0,63	0,90	0,84	0,38
Kristálycukor	1 kg	1,06	1,26	1,37	0,91	1,12	1,27	1,13	1,05	1,39	0,88	1,01	1,11	0,90	1,11	0,58

Forrás: ILO, Genf nemzeti valutában kifejezett adataiból saját számítás.

Ha sorra vesszük az élelmiszerek legalacsonyabb és legmagasabb fogyasztói árai közötti különbségeket az EU-ban, akkor azt látjuk, hogy

– két és fél-háromszoros eltérés van a kenyér, a marhahús, a tojás, az étolaj, az alma és a vöröshagyma esetében,

– kétszeres a különbség a sertéshús, a csirke, a főtt sonka, a tej, a vaj, a margarin és a burgonya esetében,

– másfélszeres a különbség a búzaliszt és a kristálycukor legalacsonyabb és legmagasabb ára között (lásd az *1. táblázatot*).

A fentiekből arra következtethetünk, hogy az Európai Unióban az élelmiszerek fogyasztói átlagára csak egy statisztikai érték, egységes termelői vagy élelmiszer fogyasztói ár nem létezik. Ebből az is következik, hogy számunkra nem egy elméleti EU-átlagár az irányadó tagságunk esetén, hanem valószínűbb, hogy a kevésbé fejlett országok árai lehetnek az igazodási pontok.

Mely országokban a legdrágább, illetve a legolcsóbb az élelmiszer az EU-n belül?

Alacsonyak az élelmiszerárak Portugáliában és Spanyolországban, a legmagasabbak Luxemburgban és Dániában (lásd a *2. táblázatot*). Egy, az Európai Unióban készült tanulmány (Price differences..., 2001) is arra a megállapításra jutott, hogy Portugália és Spanyolország a legolcsóbb, Dánia a legdrágább uniós tagország. Az említett tanulmány az élelmiszerárak és az elektronikai cikkek szóródását vizsgálta az EU-tagországok között, és azt a következtetést vonta le, hogy az élelmiszerárak sokkal jobban szóródnak, mint az elektronikai cikkek árai. Erre több magyarázat is adódik. A friss termékek kevésbé szállíthatók, az összehasonlított termékek karaktere, belső tulajdonságai különbözhetnek egymástól, és tegyük hozzá azt is, hogy minden ország arra törekszik, hogy az alapvető élelmiszereket maga termelje meg. Az alapvető élelmiszerek sokkal kevésbé vesznek részt az EU intra-külkereskedelmében, mint például az elektronikai cikkek.

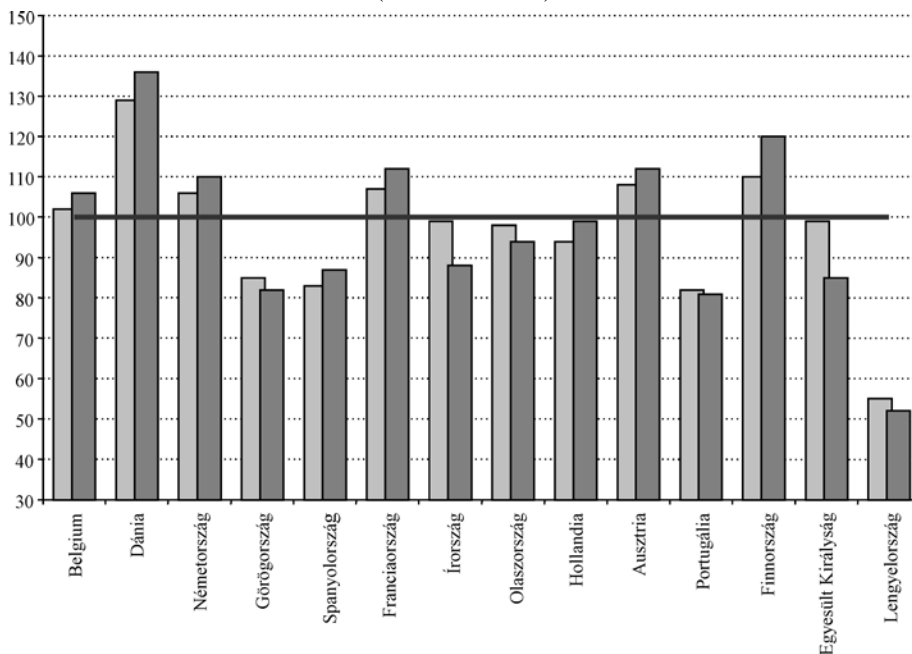
Ferenczi – Jakab – Nagy [2002] tanulmánya is nagy élelmiszerár-különbségeket jelez (Eurostat-források alapján) az egyes uniós tagországok között. Arra is rávilágítanak, hogy a vizsgált négy évben (1995–1998) nem közeledtek egymáshoz az egyes uniós tagállamok árszintjei.² Portugália, Görögország és Spanyolország fogyasztói vásárolhatnak a legolcsóbban élelmiszert a boltokban, míg Dánia, Finnország, Franciaország és Ausztria tűnik a legdrágább uniós országnak az élelmiszerek tekintetében. A vizsgálatba vont Lengyelország árszintje csak valamivel haladja meg a magyarországi árak színvonalát (lásd az *1. ábrát*).

Kutatásaink szerint az élelmiszerárak nagysága az esetek döntő többségében szoros összefüggést mutat a vásárlóerő nagyságával, sokkal szorosabbat, mint az adott ország mezőgazdasági termelői árainak nagyságával. Jó példa erre Franciaország, ahol a kedvező természeti adottságok és a magas termelékenység miatt az EU-átlagnál alacsonyabbak a termelői árak, az élelmiszerárak tekintetében mégis a drágább országok közé tartozik. Görögországban a helyzet éppen fordított. Azonban ellenpélda is akad. Hollandiában mind az élelmiszerárak, mind a mezőgazdasági árak mérsékeltek, holott vásárlóerő tekintetében a magas szintű államok közé sorolódik. *A fő tendencia mégis az, hogy ahol alacsonyabb az életszínvonal, ott az élelmiszerárak is mérsékeltebbek.*

Ha a portugál vásárlóerő-paritáson mért GDP-t és a portugál élelmiszerárakat összehasonlítjuk a francia, olasz, osztrák, dán megfelelő adatokkal, ez az összefüggés plasztikusan kirajzolódik a *3. táblázatban*.

² Luxemburg nincs a vizsgált tagországok között.

Az élelmiszerárak szóródása az EU tagállamaiban
Teljes élelmiszercsoport
 (EU 15 = 100%)



Világos oszlop = 1995, Sötét oszlop = 1998.

Forrás: Ferenczi – Jakab – Nagy [2002] az Eurostat HICP adatbázisa (New Cronos) alapján.

3. táblázat

A portugál vásárlóerő-paritáson mért GDP és élelmiszerárak
összehasonlítása néhány EU-ország adataival

	GDP (1999)	Élelmiszerárak (2000)
Portugál/francia	75,2	70,4
Portugál/olasz	75,4	72,3
Portugál/osztrák	67,0	78,9
Portugál/dán	62,7	64,5

Forrás: Saját számítás ILO- és KSH-adatok alapján.

Portugáliának és Spanyolországának az EU-hoz való csatlakozás után 16 évvel sem sikerült még az egy főre jutó GDP tekintetében felzárkózni a gazdagabb országokhoz. Ezzel párhuzamosan azonban állampolgáiraik a fejlettebb országokhoz képest olcsóbban jutnak hozzá az élelmiszerekhez.

A magyar és az uniós élelmiszerárak közötti különbségek

A kérdés az, hogy mekkora az eltérés az uniós és a magyar árak között? 2000 októberében a vizsgálatba vont 15 élelmiszer magyar átlagára csak mintegy 50 százalékra közelítette meg az EU átlagárát. Az átlagosnál is nagyobb a rés a magyar és az uniós marhahús, a kenyér, az alma és a burgonya ára között. Az átlagosnál kissé közelebb áll viszont a magyarországi csirkehús, tej, vaj és a margarin ára az uniós árhoz (lásd a 4. táblázatot). Meg kell jegyezni, hogy a vásárlóerő-paritáson számolt magyar és uniós GDP között csaknem akkora a különbség, mint az élelmiszerek fogyasztói árai között (46, illetve 48 százalék).

4. táblázat

A magyar élelmiszerek fogyasztói árainak aránya az EU áraihoz képest (Euróból számítva)

Megnevezés	Magyar ár /EU-13 számtani átlagár			Magyar ár /EU-13 súlyozott számtani átlagár		
	1995	1999	2000	1995	1999	2000
	százalék			Százalék		
Fehér búzaliszt	38,8	33,7	49,2	64,7	51,1	72,5
Fehér kenyér	22,6	22,0	25,3	28,5	26,5	29,5
Marhahús csont nélkül	41,1	35,5	35,8	40,3	33,7	42,8
Sertéshús csont nélkül	49,5	36,1	47,6	61,7	42,9	56,4
Főtt sonka	47,2	45,6	49,3	47,2	45,6	49,3
Csirke, tisztított	61,5	56,7	58,7	74,2	61,4	62,2
Tehéntej, pasztörözött	47,0	52,5	58,9	56,7	59,8	66,5
Vaj	52,1	65,1	71,1	45,5	56,5	63,4
Tojás	43,8	35,7	44,6	50,8	57,1	68,2
Margarin	69,7	69,2	64,5	94,5	103,7	101,9
Étolaj	49,9	56,2	48,1	49,9	56,2	48,1
Alma	20,1	27,8	27,1	20,1	27,8	27,1
Burgonya	49,2	33,3	39,0	81,4	60,0	67,3
Vöröshagyma	31,0	31,7	45,6	31,0	31,7	45,6
Kristálycukor	46,8	49,5	52,2	52,3	63,2	65,8
Átlag	44,7	43,4	47,8	53,2	51,8	57,8

Forrás: ILO, Genf és Statisztikai Havi Közlemények, KSH nemzeti valutában kifejezett adataiból saját számítás.

Ha az EU13 súlyozott áraihoz hasonlítjuk a magyar élelmiszerek fogyasztói árait, akkor az integráció és Magyarország árai közötti különbség kisebb, 2000-ben a magyar árak az EU súlyozott árainak 58 százalékán álltak, tehát a különbség mintegy 40 százalékos volt (lásd a 4. táblázatot).

A magyar élelmiszerárakat az olcsóbb árfekvésű uniós tagországok áraival is érdemes összehasonlítani. Ha a portugál és a magyar árakat vetjük egybe, akkor a különbség egyharmadra csökken, és ez a helyzet a spanyol élelmiszerárakkal való összeméréskor is. Ebben az esetben is szoros összefüggést találunk a vásárlóerő és az élelmiszerárak viszonyában (lásd az 5. táblázatot).

A magyar és uniós GDP, valamint élelmiszerárak összehasonlítása

	GDP (1999)*	Élelmiszerárak (2000)
Magyar/portugál	66	64
Magyar/spanyol	60	63
Magyar/EU átlag	46	48

* Vásárlóerő-paritáson.

Ha összevetjük a magyar és az EU között fennálló különbséget a termelői árakban és az élelmiszerek fogyasztói áraiban, azt tapasztaljuk, hogy *lényegesen messzebb vannak a magyar élelmiszerek fogyasztói árai az EU-átlagtól, mint a magyar termelői árak.*³ Mi lehet ennek a jelenségnek az oka?

Elsődlegesen a *keresleti korlátot*, az Unióétól jóval elmaradó vásárlóerőt kell megemlítenünk. Valószínű az is, hogy Magyarországon még mindig alacsonyabb a kiskereskedelmi és a nagykereskedelmi árérés, mint sok nyugat-európai országban. A feldolgozó vállalatok esetenként kényszerűen alacsony átadási árakkal dolgoznak, nem kevés a veszteséges vállalatok száma. Napjainkban már számolnunk kell – nálunk jobban, mint Nyugat-Európában – a kereskedelmi láncok árleszorító politikájával is. A magyarországi, viszonylag magas termelői árak mögött – különösen az állattenyésztés produktumait tekintve – termelékenységbeli problémák is meghúzódnak. Végül, de nem utolsósorban előfordulhat, hogy ugyanazon terméknevezés mögött az EU-ban több szolgáltatás (például tartósabb és ezért drágább csomagolás, részletesebb címkézés stb.), jobb minőség rejlik, mint a magyarországi áruk esetében. Mindezek magyarázhatják, hogy miért olcsóbbak a magyar élelmiszerek, mint a magyar mezőgazdasági termékek.

A vásárlóerő mértékét legjelentősebben a bérek alakítják. Azért nem teljes mértékben csak a bérek, mert számolnunk kell a béren kívüli juttatásokkal, a bérekben nem szereplő egyéb jövedelmekkel, valamint a szürke- és a feketegazdaságból kiáramló jövedelmekkel is.

Viszt Erzsébet és Adler Judit [2001] kutatásai szerint „a bérek nemzetközi összehasonlítása arra mutat rá, hogy Magyarországon a keresetek elmaradottsága sokkal jelentősebb, mint azt a fejlettségi szint indokolná. A feldolgozóipari átlagkeresetek valutaparitáson 11, vásárlóerő-paritáson mintegy 30 százalékát teszik ki az EU-átlagnak, ugyanakkor az egy lakosra jutó GDP 21, illetve 50 százaléka az EU-átlagnak.” (Az összevetés 1999-re vonatkozik.) Kutatásaik szerint Magyarországon a fizikai foglalkozásúak egy főre jutó bruttó átlagkeresete a németnek 22 százalékát, a portugálnak 60 százalékát éri csak el (Viszt – Adler, 2001).

Az EU-hoz később csatlakozott, ún. *kohéziós országokkal* kapcsolatban hasonló következtetésre jutott *Gács János – Hárs Ágnes – Hüttl Antónia [2001]*, akik kimutatták, hogy „Portugáliában a csatlakozás idején a feldolgozóipari közvetlen órabér csupán az uniós átlag 15 százalékát érte el”. 1997-ben Görögországban a bérek vásárlóerő-paritáson nézve az uniós átlag 56–74 százalékán, Portugáliában pedig 40–64 százalékán

³ A *Külgazdaság* korábbi, 2000. 7–8. számában megjelent cikkünkben (A magyar agrártermékek versenyképessége az EU-piacokon) már foglalkoztunk a magyar és az uniós termelői árak közeledésével és a még fennálló különbségekkel. Napjainkra a magyar és az uniós termelői árak nagyobb része már igen közel került egymáshoz. A vágómarha kivételével az állattenyésztési szektor magyar termelői árai csak mintegy 15 százalékkal maradtak el az uniós átlagától, a legnagyobb uniós termelők áraival pedig csaknem megegyeznek. A különbség az évtized elején még 30-40 százalék volt. A gabonafélék magyar árának 2000. évi megugrása jelentősen szűkítette a rést a magyar és az uniós árak között, a különbség a búzánál 20 százalékra csökkent. A vizsgált kertészeti termékek esetében a legnagyobb – 40–60 százalékos – a lemaradás a magyar és az uniós árak között.

állnak. Kutatásaik arra is rávilágítanak, hogy a bérek szóródása az EU-tagországok között is tetemes. „Dánia és Portugália feldolgozóipari átlagkeresetei között a különbség igencsak tekintélyes, valutaárfolyamon az utóbbi az előbbinek 20 százalékát sem éri el, és vásárlóerő-paritáson számítva is csak alig több mint 1/3-a.” (Gács – Hárs – Hüttl, 2001)

Megállapíthatjuk, hogy a magyar vásárlóerő-paritáson mért GDP és az élelmiszerek fogyasztói árainak nemzetközi összehasonlítása szorosabb összefüggést mutat, mint a kereseteké. Az is kivüláglik ugyanakkor, hogy vizsgálhatunk béreket, árakat, adókat egyaránt, ebben a tekintetben *egységes európai uniós piacról nem beszélhetünk*, az uniós országok közötti különbségek meglehetősen széles skálán mozognak.

A 2001-es áremelkedések hatása

2001 októberéig az előző év azonos időszakához képest – forintban mérve, KSH-adatok alapján – a magyar élelmiszerárak 11 százalékkal lettek magasabbak. Az átlagosnál lényegesen gyorsabban nőtt a sertéshús és a kristálycukor ára, de az átlagos mértéket a tej, a kenyér, a marhahús és az alma árnövekedése is meghaladta. A felsorolt termékek az alapvető élelmiszer-cikkek körébe tartoznak, így az átlagosnál gyorsabb áremelkedésük a fogyasztókban olyan érzetet kelthet, hogy az élelmiszerárak általában elszaladtak a korábbiakhoz képest.

Nemcsak az elmúlt évben, hanem 1999 októbere és 2000 októbere között is gyors árnövekedés volt Magyarországon, mint arra már a korábbiakban utaltunk. Euróban mérve a liszt ára csaknem 50 százalékkal, a sertéshúsé 38 százalékkal, a burgonya és a vöröshagyma ára 26–48 százalékkal ugrott meg egy év alatt. Ehhez képest euróban mérve egy esztendővel később már valamelyest csillapodott az árnövekedés annak ellenére, hogy 2001 májusában jelentős euróleértékelés is történt. Az általunk vizsgált élelmiszer-termékkörben átlagosan 9 százalékkal voltak magasabbak az árak 2001 októberében, mint 2000 októberében.

Várható azonban, hogy a 2001 közepére kialakult, a korábbiaknál magasabb árszint néhány alapvető élelmiszer esetében mérséklődni fog. A 2001 októberében még rendkívül magas sertésfelvásárlási árak három hónap után jelentősen visszaestek, ami a húsarok mérséklődését vonhatja maga után. A 2000/2001 gazdasági évre jellemző magas gabonaárak, amelyek a liszt áremelkedésében is megmutakoztak, az ez évi bőséges termés hatására már csökkennek. A szezonális termékek árhullámozása pedig néhány százalékkal le- vagy felviheti az átlagos árindexet.

Cikkünk írásakor a 2001. októberi uniós árak még nem álltak rendelkezésre, az élelmiszerár-adatok általában egy év késéssel jelennek meg. Annak érdekében, hogy a legfrissebb magyar adatokat az uniós adatokkal össze tudjuk hasonlítani, a 2000. októberi EU-beli árakat az azóta történt országokénti fogyasztói árváltozás mértékével felszoroztuk. Az így kapott uniós élelmiszerárakat viszonyítottuk a magyarországi 2001. októberi árakhoz.

Mint említettük, 2000 októbere és 2001 októbere között az euróban mért magyarországi élelmiszerárak változását nemcsak a konkrét áremelkedés, hanem az euró leértékelése is befolyásolta. E két folyamat eredményeként *a magyar árak 3, illetve 4⁴ százalékkal kerültek közelebb az uniós élelmiszerek fogyasztói árszintjéhez egy év alatt.*

A vizsgálatba vont 15 élelmiszer magyar és súlyozatlan uniós ára között 49 százalék volt az eltérés 2001 októberében, vagyis átlagosan ennyivel olcsóbbak a magyar élelmiszerek, mint

⁴ EU számtani átlagárhoz viszonyítva 3 százalék, súlyozott EU-átlagár alapján 4 százalék a különbség 2000 októbere és 2001 októbere között.

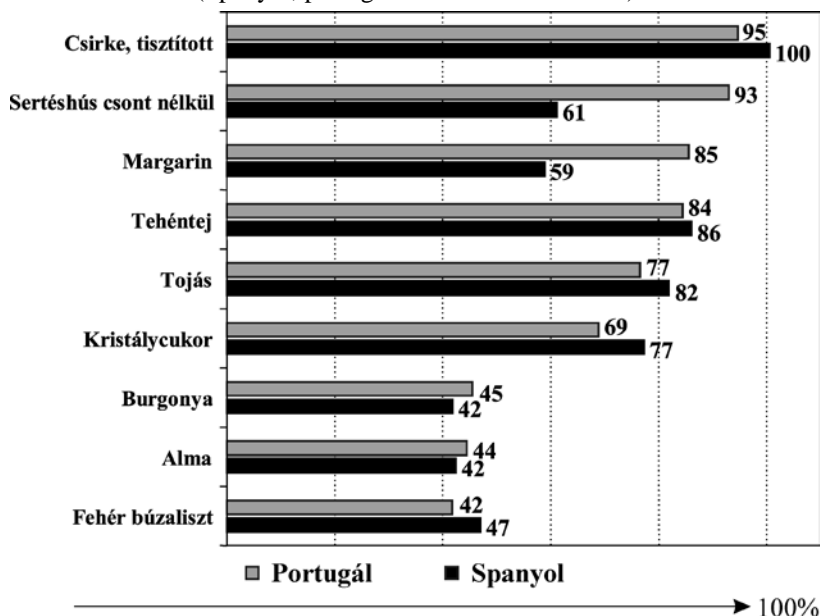
az uniós átlag. Az átlagosnál továbbra is lényegesen nagyobb a rés az unióbeli és a magyar marhahús, kenyér és a szezonális cikkek árai között, viszont a sertéshús, a csirkehús és a tej, a kristálycukor és a margarin az átlagnál jobban megközelíti az uniós árat. Az egy főre jutó magyar GDP is jelentősen – euróban mérve 10 százalékkal – emelkedett 2000-ben.

A spanyol és a portugál árakhoz is közelebb kerültek a magyar árak, de nem olyan mértékben, mint az uniós átlaghoz, mivel ezekben az országokban az átlagosnál kissé gyorsabb volt a fogyasztóiár-emelkedés üteme. Számításaink szerint a magyar élelmiszerárak 65 százalékra közelítették meg a portugál és 66 százalékra a spanyol árakat 2001 októberében.

Ebben a relációban már sokkal több olyan termék van, amelynek magyar és portugál/spanyol ára igen közel került egymáshoz a vizsgált hónapban. 5–20 százalékra szűkült az árkülönbség a portugál és a magyar élelmiszerárak között olyan fontos élelmiszerek esetében, mint a sertéscomb, csirke, tej, margarin és étolaj (lásd a 2. ábrát). A legnagyobb a különbség a vizsgált zöldség- és gyümölcsfélék esetében. Ezen a területen azonban a 40-60 százalékos árkülönbség kiegyenlítődése még sokáig nem várható, uniós tagságunk esetén sem.

2. ábra

**A magyar élelmiszerárak aránya
a portugál és a spanyol élelmiszerárakhoz képest 2001 októberében**
(Spanyol, portugál élelmiszerár = 100 %)



Forrás: ILO- és KSH-adatokból számítva.

A csatlakozásig várható magyar élelmiszerár-tendenciák

Vélhetőleg a magyar élelmiszerárak leghamarabb a portugál és a spanyol árakat fogják elérni, de uniós csatlakozásunkig kiegyenlítődése még messze nem várható. Ehhez euróban mérve olyan erőteljes áremelkedésnek kellene végbemenni a magyar élelmiszerek fogyasztói árainak körében, amit a vásárlóerő-oldal nem tudna követni. Véleményünk szerint az alapvető élelmiszerek mindegyikére kiterjedő gyors áremelkedés olyan

erős kínálati piacot eredményezne, ami csak nagymértékű exportnövekedés mellett lenne lehetséges. Ennek azonban fizetőképes világpiaci korlátai is vannak. 2002-től nehezíti az exportot a korábbiaknál szigorúbb WTO-exporttámogatási korlát is.

Az azonban feltételezhető, hogy az elmúlt 5 évhez hasonlóan Magyarországon euróban mérve is gyorsabb árnövekedés várható, mint az unió legtöbb tagországában. Az ütemkülönség miatt közeledni fognak az uniós és a magyar árak egymáshoz. Ha újabb forintfelértékeléssel nem számolunk, viszont a GDP-növekedés EU-átlagnál magasabb ütemét tartani tudjuk, akkor évi 2-4 százalékpontos közeledési ütemet feltételezhetünk az élelmiszerek fogyasztói áraiban.

Az ütemkülönség ellenére az a valószínű, hogy – 2004-es tagságot feltételezve – alacsonyabb élelmiszerárakkal lépünk be az unióba, mint amilyen árszint most Portugáliában vagy Spanyolországban van.

Termelői ár indíttatású élelmiszerár-emelkedés két termék – a cukor (cukorrépa) és a marhahús – esetében várható. Mivel ezek a termékek uniós tagságunkkal bekerülnek a szabályozott árú termékkörbe, termelői áremelkedésük (a jelenlegi magyar termelői árnál jóval magasabb EU minimálár, illetve intervenció ár alkalmazása miatt) elérheti a 30 százalékot, aminek egy része valószínűleg lecsapódik a fogyasztói árban is. E két termék súlya azonban a teljes fogyasztásban mindössze 0,8 százalék. Azzal is számolnunk kell, hogy ha a magyar termelői árak elszaladnak – mint például 2001 második felében a sertéshúsnál –, olcsóbb EU-import áramolhat az országba. Összességében azonban éppen a magyarországi alacsony élelmiszerárak miatt importdömping nem várható.

Konklúzióként megállapítható, hogy amennyiben végbemegy is egy közeledési folyamat az EU élelmiszeráraihoz, azt döntően a Magyarországon létrejövő keresletkínálati viszonyok fogják kiváltani, és nem az unióhoz való csatlakozás. *A csatlakozás önmagában nem indukál élelmiszerár-emelkedést, ilyen igazodási kényszer nincs.* Az EU-hoz 16 évvel ezelőtt csatlakozott Portugália és Spanyolország élelmiszerárai sem zárták fel a fejlettebb országok magasabb áraihoz. Véleményünk szerint gyors árkonvergenciával az elkövetkező évtizedben nem kell számolnunk.⁵

Hasonló megállapításra jutott a *Magyar Nemzeti Bank kutatócsoportja* az EU-csatlakozás élelmiszerárakra gyakorolt várható hatásait vizsgálva. „Elemzésünk szerint, noha hosszú – évtizedes – időtávon nagy valószínűséggel számíthatunk a hazai élelmiszerár-szint fokozatos felzárkózására, az nem közvetlenül az EU-csatlakozás miatt következik be, hanem az általános gazdasági fejlettséget érintő, hosszú távú felzárkózási folyamat részeként és arányában.” (*Ferenczi – Jakab – Nagy, 2002*)

Egy, az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézetben készült *modelltanulmány*, amely a csatlakozás hatásait mérte fel, közel 60 termékre kiterjedően elemezte az EU-hoz való integrálódásnak az árakra, termelésre, a fogyasztásra, a külkereskedelemre és a költségvetésre háruló országos szintű következményeit. Az élelmiszerek fogyasztói áraival kapcsolatos modelleredmények szerint a nominális árnövekedés mértéke a belépéskor 4,5 százalék, az infláció figyelembevételével számított reáláraké csupán 0,5 százalék (*Mészáros – Spitalásky – Udovecz, 2000*).

A fenti kutatási eredmények is alátámasztják, hogy sokszerű élelmiszerár-emelkedést a csatlakozás nem fog kiváltani.

Több kutatás egybehangzó számításai arra mutatnak rá, hogy a *GDP-ben mért lemaradásunk kiegyenlítődése is hosszú időt fog igénybe venni.* *Horváth – Szalai [2001]*

⁵ Az unió bővítései során van példa árközeledésre is. Ausztria és Finnország 1995. évi csatlakozása után ezekben az országokban az élelmiszerárak egy része csökkent, döntően a tejtermékeké, a kenyéré és egyes húsféléseké. Ezt egyrészt a belépéssel járó nagymértékű termelőiár-zuhanás váltotta ki, másrészt a piacnyitás, az olcsóbb import megjelenése. Ilyen hatás azonban Magyarországon a fentebb kifejtettek miatt nem várható.

konklúziója szerint „Magyarország egy főre jutó jövedelme⁶ vásárlóerő-paritáson számolva jelenleg az EU-átlag körülbelül 50 százaléka. Ha feltesszük, hogy a magyar növekedési ütem átlagban 2,5 százalékkal haladja meg az euróövezet hosszú távú növekedési ütemét, akkor a Lucas-szabály szerint a lemaradás az átlaghoz képest 15 év alatt a mostani felére (75 százalékra) csökken, és 28 év múlva szűnik meg teljesen.”

Mellár Tamás [2001] kimutatta, hogy évi 3 százalékos GDP-növekedési ütemkülönbség esetén 23 év alatt egyenlítődne ki a GDP-ben mért lemaradásunk.

A korábbiakban láttuk, hogy szoros összefüggés van a vásárlóerő-paritáson mért GDP és az élelmiszerárak uniótól mért távolsága között. A fentiek függvényében várhatóan hosszabb időszak fog eltelni addig, míg a magyar élelmiszerárak elérik az EU átlagát.

Irodalomjegyzék

- Bojnec, Stefan – Swinnen, Johan* [1997]: The pattern of agricultural price distortions in Central and Eastern Europe. *Food Policy*, augusztus.
- Elitzak, H.* [2000]: Food Marketing and Price Spreads: Farm-to-retail price spreads. <http://www.ers.usda.gov/briefing/foodpricesprea.../>
- Ferenczi Barnabás – Jakab M. Zoltán – Nagy Béláné* [2002]: Van-e inflációs feszültség a hazai élelmiszerárakban? Az EU-csatlakozás várható hatása. Magyar Nemzeti Bank, Háttér tanulmányok, február. http://www.mnb.hu/hungarian/4_kiadv/hatter/hu_hatter200201.pdf
- Fertő Imre* [2000]: Hogyan alakulnak a mezőgazdasági árak hosszú távon? *Gazdálkodás*, 5. szám.
- Food crises – what crises? *Agra Europe*, 2001. március 23.
- Gács János – Hárs Ágnes – Hüttl Antónia* [2001]: Bérkonvergencia az EU-csatlakozás előtt és után: gazdasági összefüggések, tapasztalatok és lehetséges fejlődési pályák. *Külgazdaság*, július–augusztus.
- Horváth Ágnes – Szalai Zoltán* [2001]: A kevésbé fejlett EU-tagországok konvergenciájának tapasztalatai. *Közgazdasági Szemle*, július–augusztus.
- Juhász Pál – Mohácsi Kálmán* [2001]: Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra. *Közgazdasági Szemle*, május.
- Mellár Tamás* [2001]: Mikor éri el a magyar gazdaság fejlettsége az Európai Unió átlagát? *Közgazdasági Szemle*, december.
- Mészáros Sándor – Spitzálszky Márta – Udovecz Gábor* [2000]: Az EU csatlakozás várható agrárgazdasági hatásai (Modellszámítások, II.). Agrárgazdasági szakértői tanulmányok, AKII.
- Orbáné Nagy Mária* [1998]: Az EU-hoz később csatlakozott országok agrárgazdaságának tapasztalatai, különös tekintettel az átmenet kérdéseire. Spanyolország, Portugália. ISM – AKII, kézirat.
- Orbáné Nagy Mária* [2000]: A magyar agrártermékek árversenyképessége az EU-piacokon. *Külgazdaság*, július–augusztus.
- Orbáné Nagy Mária* [2002]: A magyar élelmiszer-gazdaság termelői és fogyasztói árai az Európai Unió árainak tükrében. *Agrárgazdasági tanulmányok*, 1. szám, AKII.
- Price competition and price convergence. *The Single Market Review*, 1995.
- Price differences between EU Member States – results of Commission survey. http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/score/scoresurvey.htm
- Viszt Erzsébet – Adler Judit* [2001]: Bérek és munkaerő-költségek Magyarországon az EU-integráció tükrében. *Közgazdasági Szemle*, március.

Az adatok forrásai

- Agricultural statistics, 2001. 1., 2., 3. EUROSTAT, 2001.
- Statistics on occupational wages and hours of work and on food prices. International Labor Office, Geneva, egyes kötetei.
- The agricultural situation in the European Union, 2000 Report. Brussels, 2001.
- Statistikai Havi Közlemények, KSH.
- Nemzetközi Statisztikai Évkönyv, KSH 2001.
- Magyar Statisztikai Évkönyv, KSH.
- Mezőgazdasági termelői árak, KSH.

⁶ GDP.

ÚJ KÖNYVEK

A fejlődés közgazdaságtana, avagy a közgazdaságtan fejlődése?

Gerald M. Meier – Joseph E. Stiglitz, szerk.:
Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective.

Az Oxford University Press és a Világbank közös kiadása,

Oxford – Washington, 2001, 564 o.

Az évezredforduló kiváló alkalmat nyújtott arra, hogy az egyik legfiatalabb és egyben társadalmilag legbefolyásosabb tudományok képviselői eltöprengjenek azon, mi is a közgazdaságtan, mi végre van a világon, jutott-e általa előbbre a világ, s merre halad majd a 21. században. S rácsafolva azokra a neofita túlbuzgó hangokra, amelyek a hazai oktatási reform szemszögéből értékelik az egész világot, a globálisan vezető folyóiratok meghatározó elemzői korántsem látják oly egyértelműen a tudományok mibenlétét és vívmányait, mint akik egy-egy nagy nyugati egyetem makro-, mikro-, nemzetközi vagy ökonometriai tankönyvében a világ bölcsességének összegzését vélik fölfedezni (a többi meg amúgy is az ördögtől való). A közgazdaságtan újításainak mibenlétét és hasznát vizsgáló *William Baumol* (2000) és *David Colander* (2000) kételkedő hangvétele, csakúgy mint a közgazdaságtan szuper-társadalomtudomány voltát hangoztató chicagói *Edward Lazear* (2000) kissé diadalittas elemzése egyaránt túlmutat a „mi a legmegfelelőbb tankönyv”, mi az „egyedül üdvözítő tudományos álláspont” és a „ki a megfellebbezhetetlen tekintély” témakörében több mint egy évtizede folyó, de kifogyhatatlannak bizonyuló eszmecseréken. S egy olyan országban, ahol a kutatásra – köztük a közgazdasági kutatásra – fordított valódi ráfordításokat még utólagosan sem lehet megbízhatóan megállapítani (*Szentes*, 2002), bizony csekély eligazítást ad neofitáink kedvenc mondása: amiről nem tudsz számszerűen nyilatkozni, arról jobb nem is beszélni.

Az oxfordi kiadónál megjelent reprezentatív kötetben a gazdasági növekedés és a fejlődés kérdésének Nobel-díjas (és „csak” iskolateremtőnek bizonyult) művelői, valamint világgazdasági kérdések meghatározó szaktekintélyei fejtik ki a nézeteiket arról, hogy mennyire és miben jutottunk közelebb az elmúlt fél évszázad során a fejlődés és az elmaradottság rejtélyeinek megfejtéséhez, ezen belül mennyire bizonyult sikeresnek a közgazdaságtan főáramú, illetve alternatív, radikális megközelítése, illetve hogyan alakult át a fejlődést legátfogóbban vizsgáló és befolyásoló nemzetközi pénzügyi intézmények gondolatvilága. Ez utóbbira jó példa a Világbank vezető közgazdászának, *Nick Sternnek* az előszóban kifejtett nézete, mely szerint a fejlődés semmiképp sem azonosítható pusztán a jövedelem-szinttel: az egészségügyi, az oktatási mutatók, a választási szabadság (köztük az életmód megválasztásának szabadsága) is a fejlődési mutatói közé sorolandók (VIII. o.)

A kötet egyik szerkesztője, a standfordi egyetem professzora, *Gerard Meier* az elmúlt évtized legnagyobb hatású tankönyvírója. *Leading Issues in Development Economics* című tankönyve a 60-as évek első harmada óta vagy hét kiadást élt meg, s a benne összegyűjtött írások, tény- és érvanyag mindig jó mutatója volt e „szűkebb szakterület” sokszínűségének. E kötetbe fölvetett két önreflektív írása közül az elsőben azt fejtegeti, hogy a centrum–periféria kategóriákban történő gondolkodásnak inkább érzelmi okai lehetnek, hisz szilárd empirikus alátámasztást sosem nyert, mégis évtizedeken át uralta az elmaradottságról és a fejlődésről szóló írásokat (6. o.). A fejlődés-gazdaságtan régi és új nemzedékéről szóló átfogó írásában végigköveti, hogyan adja át a nem kapitalista, független, öntörvényű fejlődés romantikus forradalmi követelése a helyet a standard közgazdasági elemzésnek előbb a fejlődő országok elemzésében, utóbb ezek gazdaságpolitikájában is. Ugyanakkor tanulmánya záró részében (24–35. o.) egy jó tucat kérdést mutat be, mint olyanokat, amelyekre a közkeletű elmélet nem adott még a szegényebb országokban közvetlenül alkalmazható válaszokat. Ezek közé tartozik a növekedés mechanizmusának és beindulásának mikéntje, a növekedés és a jövedelemelosztás viszonya, az a kérdés, hogy miként jönnek létre (mennyiben hozhatók létre állami aktszal) a „helyes” intézmények, amelyek az újabb irodalom „jó kormányzást” követelő ajánlásait meg tudják valósítani. *Meier* kiemeli: a közgazdaságtan politikatudományi területre történt exportja, a racionális választás elmélete önmagában nem tudja a sikeres reformpolitikát megalapozni (hiszen főleg a kudarcok magyarázatában bizonyult eredményesnek). Minél inkább elismerjük az intézmények központi szerepét a fejlődésben, annál inkább nélkülözhetetlen más társadalomtudományok felismeréseinek az alkalmazása is (38–39.o.).

Irma Adelman, a Berkeley Egyetem professzora e követelményt mintha túlságosan is megfogadta volna, mert írásában főként a formális növekedési eljárások gazdaságpolitikai alkalmazását bírálja. A formális elemzéssel természetesen együtt járó redukcionizmus és a komparatív statika számára a megengedhetetlen leegyszerűsítések forrásának bizonyult, amiért a számszerűsíthető eredmények nem kárpótolnak. Nagy ívű történelmi áttekintésében a formális megközelítést azzal vádolja, hogy a KISS (keep it simple, stupid = fogd primitívra, ostoba) alapelv jegyében egyetlen magyarázó tényezőre próbálja a fejlődést visszavezetni: hol a fizikai tőkeberuházásra, hol a téves arányokra, hol a kormányzati hiperaktivitásra, hol az emberi tőkére, hol meg a nem hatékony kormányzásra (105–116. o.). Különösen félrevívőnek tekinti mindazokat a kísérleteket, amelyek a fejlődést egyetlen mutató – például az egy főre jutó GDP, vagy az egy dollár napi jövedelem alatti lakosság aránya – révén próbálják mérni. *Adelman* – mint általában heterodox és a radikális elemző – igen szellemes bírálatot fejt ki, amit azután igen sovány javaslati rész követ (például annak kiemelése, hogy az induló feltételek nem közömbösek, 126. o.). Sőt, ha írását egybevetjük a kötet másik szerkesztője, a 2001-ben Nobel-díjjal jutalmazott *Joseph Stiglitz* és *Karla Hoff* jegyzte *A modern közgazdaságtan és a fejlődés* című fejezetben előadottakkal (389–459. o.), akkor szembesülhetünk azzal a ténnyel is, hogy nem kell neoprimitív vulgárközgazdásznak lennie valakinek ahhoz, hogy mennyiségorientált, a formalizált eljárásokra támaszkodó elemzésekkel éljen és gazdaságpolitikailag releváns is maradjon. Más szóval a formalizmus kárhóztatásával – mint annyiszor – ismét képzelt ellenfél ellenében folytattak le egy játszmát.

Stiglitz és *Hoff* fölfogásában a fejlődés főképp szervezeti változásokhoz köthető, így pedig az alapkérdéssé az információ gazdaságtana, a koordináció zavara és az intézményi teljesítőképesség hármasa válik. Ebben az összefüggésben – a hagyományos növekedési elmélet művelőivel vitázva – kiemelik: az információ áramlása és a szerződések kikényszeríthetősége legalább olyan fontos a növekedés fenntarthatósága szempontjából, mint a technológia változása. Külön is kiemelik: az evolutív közgazdaságtan félre-

vívó, leegyszerűsítő értelmezése lenne, ha valaki úgy vélné, mindig és mindenütt az életképebb, a teljesítőképebb mutánsok maradnának fenn, hiszen az efféle teológia érvényesülésére sincs empirikus bizonyíték (annál több az ellenpélda). Az élenjáró műszaki megoldások gyakorta koordinációs és információs zavarok miatt nem terjednek el a tökéletlen piacú országokban, így a K+F ráfordítások vagy a technológiaiimport gyakorlati hozadéka csekély marad. Érdekes formális levezetéssel mutatják be, hogy a korrupcióellenes föllépés, a tisztességes magatartás törvényi és társadalmi betartatása növekedésgyorsító hatású. A neoklasszikus megközelítésből kizárt két tényező az intézmények minősége szempontjából, sőt azt nagyobb mértékben meghatározhatja, mint a közkeletű elméletekben modellezett tőke, munka és más „fundamentumok” (426. o.).

Ravi Kanbbur és Lynn Squire tanulmánya a szegénységgel kapcsolatos gondolkodás fél évszázados változásait mutatja be. A tanulmány behatóan érvel amellett, hogy a szegénység nem pusztán jövedelemhiány, sőt ekkénti fölfogása félrevisz: a nyitottság és a választás esélyének hiánya, a növekedésben való részvétel vagy hiánya, a szabadságjogok – köztük a női méltósághoz kötődőek – érvényesülése vagy kulturális/vallási különösségre hivatkozó korlátozásuk, a termelési tényezőkhöz – mindenekelőtt a földhöz és a vízhez – történő hozzáférés lehetősége legalább ilyen fontos (194–195. o.). A szegénység végső oka fölfogásukban a jövedelemvesztés nagy kockázata, a tulajdon biztonságának és a politikai beleszólási lehetőségek hiánya, valamint az ezekből adódó általános bizonytalanság: ekkor a kis kockázatú, kis hasznú, rövid távú ügyletek értelmét látják csak be tömegesen, ami az alacsony szintű egyensúly állandósulására vezet (204–210. o.). A tanulmány javaslati részében a szegények társadalmi bevonására, az önszervező mechanizmusok – így a csoportos hitelezésben használt közös felelősség – elterjesztésére irányuló fölvetések veszik át a korábbi idők minden kérdésére „több állami pénzt és beavatkozást” gondolatainak helyét.

Nicholas Craft, a Londos School of Economics gazdaságtörténész (néhány kommentátor szerint történeti közgazdász) professzora a fejlődéstudomány forradalmi konzervatív átértékelését adja, leszámolva a nagy ívű áttekintések olyan meghatározó személyiségeivel, mint *Kondratieff*, *Rostow* vagy éppen *Gerschenkron*. Érvelése szerint a legtöbb „nagy elmélet” bizonyos perdöntő részletek elkenésére, esetenként tudatos mellőzésére épült. Például az ipari forradalom Angliájában nem figyelhető meg a „takeoff”-nak nevezett, sűrített föllendülési szakasz, nem figyelhető meg a vezető szektorok húzó szerepe, nem igazolható a beruházási arány megkétszereződésének közkeletű hipotézise sem (313. o.)¹

A fölzárkózás okainak és tényezőinek elemzésében – *North* és *Abramowitz* elemzéseit követve – a szerző a társadalmi tőke és a társadalmi képességek meghatározó voltát emeli ki: ezek döntenek ugyanis el, hogy azonos mérvű megtakarítás, vagy hogy ugyanazon műszaki újítás megjelenése milyen széles körben vált ki kedvező gazdasági hatásokat. Az asszimilációs képesség jellemzően nem a tényezőarányok függvénye, és nem is jellemezhető egyetlen számmal; az ehhez szükséges külső gazdaságosságot és szabályrendet az erős, de korlátozott kormányzat biztosíthatja (317–318. o.).

A kötet záró fejezetében a szakma nagy öregjei és meghatározó személyiségei fejtik ki egymással is polemizáló nézeteiket: *Hans Singertől Robert Solowig, Arnold Harbergertől Paul Streetenig* terjedő körben, egy oldaltól 25 oldalig terjedő hosszúságban. A hozzászólások közös vonása az ideologikus megközelítés hiánya, a formális megközelítések eredményeinek magától értetődő alkalmazása, ugyanakkor a szemléleti

¹ Az egyes tévedéseknek – ismétlés révén – tudományos axiómákká válása nem pusztán a közgazdaságtan sajátja; az e tekintetben bombabiztos kemény ókortudomány sem áll jobban, mint erről egy nemrég megjelent kötetben az ELTE és a DE professzora beszámolt (*Németh*, 2002.).

és gazdaságpolitikai alapállások sokszínűsége. A fenti válogatás talán igazolhatja: ez a kötet a világ mai közgazdasági gondolatkinésének különösen jó összegző válogatása. Épp a sokszínűsége melletti elkötelezettsége, az új eredmények kisajátíthatatlanságának szemléletes bizonyítása, az „egyetlen helyes álláspont (tankönyv) módszer” iránti vonzódás képtelenségének bizonyítása okán e könyvnek helye van minden olyan egyetemi könyvtárban, amely intézmény a közgazdaságtant nem csak a deklarációk szintjén kívánja világszínvonalon művelni – és persze oktatni.

Csaba László

Hivatkozások

- Baumol, William J.* [2000]: What Marshall didn't know: on the twentieth century contributions to economics. *The Quarterly Journal of Economics*, 115. évf. 1. sz., 1–44. o.
- Colander, David* [2000]: New millennium economics: how did it get this way and what way is it? *The Journal of Economic Perspectives*, 14. évf. 1. sz. 121–132. o.
- Lazear, Edward P.* [2000]: Economic imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 115. évf. 1. sz. 99–146. o.
- Németh György* [2002]: Karthágó és a só. Budapest, Korona Könyvkiadó.
- Szentes Tamás* [2002]: Néhány gondolat a „humán tőkére” és a tudományos kutatásokra fordított költségek kérdéséhez. *Magyar Tudomány, Új folyam.*, 47. kötet, 5. sz. 636–647. o.

Csaba László, a CEU, a DE és a BKÁE egyetemi tanára.

Losoncz Miklós: Az Európai Unió Rómától Budapestig

Tri-mester, Tatabánya, 2001. 174 old.

Az Európai Unióról az elmúlt években különböző műfajú könyvek, monográfiák, lexikonok egész sora látott napvilágot. A témával foglalkozó kutatók, elemzők, az érdeklődők és érintettek, vagyis a mai magyar társadalom jó része a bőség zavarával találkozik (olykor küszködik).

Losoncz Miklós új könyve korántsem csak adalék az európai integrációs irodalom bőséges áradatában, hanem érett, naprakész, szintetizáló, átfogó alkotás. A szerző korábbi elmélyült eredményeket prezentáló alkotásai, köztük az 1999. évi „A nyugat-európai integráció” c. könyve (ugyancsak a Tri-mester kiadásában) elismerést arattak. *Losoncz Miklós* új könyvében korábbi kutatásainak eredményeire támaszkodva, de azokat tovább építve és messze meghaladva új tudományos szintézist alkotott.

A könyv több szempontból is figyelemre és olvasásra méltó. Egy kötetben, jól áttekinthető, kezelhető formában foglalja össze az Európai Unióról szóló legfontosabb ismeretanyagot, szakértő elemzést nyújtva az európai integráció elméleti alapjairól, stratégiájáról, történelmének fő vonulatáról, részpolitikáinak fejlődéséről, majd az elmélyülés és a kibővítések fő kérdéseiről, dilemmáiról és tapasztalatairól.

Losoncz Miklós könyvének elolvasása után a legfőbb benyomásom, hogy rendkívüli alaposággal, tudományos felkészültséggel tekintette át az európai integrációt, és sokoldalú, tényekkel, adatokkal rendkívül gazdagon dokumentált elemzéssel nyújt vezérfonalat az integráció valamennyi fő területének megismeréséhez és megítéléséhez.

Az 1. fejezet a gazdasági integrációk elméleti alapjait összegzi. Az integráció fő elméleti irányzatait rendkívül pregnánsan, tömören és elméleti lényeglátással foglalja össze a szerző. Az egyes elméleti iskolák az integráció komplex folyamatának rendszerint egy-egy kulcsfontosságú elemére építve kísérik meg az átfogó magyarázatot az integrációs fejlődés mozgatórugóinak megragadására. Mindegyik elméleti iskolának van egy vagy több pregnáns végkövetkeztetése, tanulsága a politikák, gazdaságpolitikák alakítására, továbbfejlesztésére. A kereskedelemfejlesztés pozitív, hatékonyságjavító, jólétnövelő hatásai érdemlegesen járultak hozzá az EU-integráció fejlődéséhez. A kereskedelemátterelés viszont negatív hatású, hiszen egy hatékonyabb, ésszerűbb importot mestersegesen elterelve egy drágábbal cserélnek fel.

Az integráció *liberális mikroökonómiai szemlélete* azt sugallta, hogy a versenymechanizmusok minél akadálytalanabb érvényesülése nyomán az áruk és a termelési tényezők ára kiegyenlítődik az integrációban. A gyakorlatban szembetűnő, hogy az adatok tanúsága szerint ez a kiegyenlítődési tendencia csak lassú és részleges volt.

A *munkamegosztási elméletek* az integrációt új minőségként értelmezve azt a kooperáció legmagasabb szintű formájának tartják. Hangsúlyozzák, hogy az integráció az újratermelési folyamat egészét átfogja, s a nemzetközi együttműködés összes lényeges elemére kiterjed (a kereskedelemre, a tőkeáramlásra, a technológiai kapcsolatrendszerre,

a makrogazdasági szabályozásra egyaránt). A munkamegosztás különböző dimenzióinak részletes elemzése és az integrációs politikákban való nyomon követése *Losoncz Miklós* könyvének lényeges, új tudományos eredményei közé tartozik.

Az integráció előbbre vitele, fejlesztése mind politikai, gazdaságpolitikai téren, mind a gyakorlati megvalósítás során számos konfliktussal jár. A konfliktuselméleti iskolák részletesen foglalkoznak azzal, hogy az integráció „a mindenki harca mindenki ellen” rendezetlensége helyett rendezett intézményrendszert, konfliktusütköztető, -egyeztető, -kezelő mechanizmust és eszközrendszert kínál az érdekellentétek és különbségek megoldására. Az integráció fejlesztését mindig alapvetően befolyásolják a költségek és a várható haszon elosztása, a jólét növekedése és az érte meghozandó áldozatok, ráfordítások mérlegelése. Ennek valamennyi területén történő, jól dokumentált elemzése *Losoncz* könyvének további fontos értékei közé tartozik.

A szabályozás mennyiségi és minőségi szempontjai állnak a *szabályozási elméletek* középpontjában. Közös fő jellemzőjük a liberális iskolák bírálata annak alapján, hogy a szabadpiaci verseny tökéletlen, mindig az erősebb félnek kedvez, és gyakran fennmaradtak, esetenként növekedtek a területi egyenlőtlenségek. Ez utóbbiak csökkentése a gyakorlatban a regionális és strukturális politika fő feladatai közé tartozik. A *dirigisták* szerint korunkban a vegyes gazdaság működésképtelen állami beavatkozás, megfelelő szabályozás nélkül, ezért a gazdaságpolitikát fokozatosan koordinálni, harmonizálni, majd végül egységesíteni kell. A gazdaságpolitikai fejezetek ennek a hosszú útnak az állomásait követik nyomon, elemző, értékelő jelleggel (lásd a 6–8. fejezeteket). A reguláció igen fontos területével foglalkoznak az *institucionalisták*, akik az intézmények, szervezetek működésének javítására, optimalizálására koncentrálnak. Az integráció lényegi eleme szerintük a hatalom (a törvényhozás és a végrehajtás) fokozatos átvétele nemzeti szintről nemzetközi, azaz integrációs szintre. A nemzeti szuverenitás számos eleme került át a fejlődés során a nemzetállami szintről integrációs szintre, a rendezett átruházás megvalósítása annak felismeréséből fakad, hogy a közösen gyakorolt, közösen ellenőrzött szuverenitás de facto nagyobb mozgásteret és biztosítékot jelent valamennyi résztvevő számára. E téren az elmélet és a gyakorlat szembesítése a 6., a Gazdasági és a Monetáris Unióval foglalkozó fejezetben történik meg. Az intézményi iskolán belül a *föderalisták* a hatékony nemzetek feletti integrációs struktúrák kiépítését szorgalmazzák, a *funkcionalisták* pedig az integrációs rendszer működésének javítását helyezik a középpontba. Szerintük a nemzetállamoknak hatáskörük és funkcióik növekvő részét érdemes átruházniuk az integrációs szervezetekre, mivel hatékonyabban tudják ellátni azokat. Az integrációs fejlődés fő szakaszainak elemzésénél e szempont érvényesülését is kritikusán, alaposan elemzi a szerző.

A *szubszidiaritás* és a *szolidaritás* elveinek együttes képviselője ugyanakkor azt is jelenti, hogy a nemzetállamok egyre több kompetenciát adnak át nemcsak felfelé, integrációs szintre, hanem lefelé, regionális szintre is. A regionális és strukturápolitika és számos részpolitika alakításában ez a kettős szempont egyszerre játszik szerepet. A kép komplexitása kedvéért pedig azt is hangsúlyozni kell és érdemes, hogy a nemzetállam az összefonódó nemzetgazdaságokban is alapvető folyamatok fő meghatározója, befolyásolója, őrre marad a belátható időben. Az egészségügy, oktatás, az infrastruktúra egy részének kiépítésében, működtetésében, fejlesztésében döntő szerepet játszanak a nemzetállamok, illetve azok következményei, a gazdaságpolitika keretfeltételeket teremtő, biztosító szerepe, a jogrendszer működtetése. Az államoknak a kutatás-fejlesztés iniciálásában, az innováció ösztönzésében játszott szerepe nemcsak fennmarad, hanem éppen ezek a tényezők egyre nagyobb mértékben befolyásolják az országok versenyképességét az EU-ban és globális dimenzióban egyaránt. Az országok versenye jelentős mértékben gazdaságpolitikák versenye.

Az Európai Unió felépítésének, jogrendszere működésének világos, szabatos bemutatása szintén a könyv fontos értéke. A kvázi egységes belső piac 1993. évi létrehozása és annak működése a reálgazdaság szférájában jelentett fontos előrelépést, a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) megvalósítása, az euró bevezetése pedig mindennapjaink legaktuálisabb témája.

Losoncz Miklós összefoglalóan bemutatja a GMU-val kapcsolatos fő folyamatokat, azok tartalmát és hatásmechanizmusait egyaránt. A szakmailag értékes elemzés mindvégig közérthető gondolatközléssel párosul. Egyértelműen fontos persze hangsúlyozni, hogy egyelőre a GMU-ból csak a monetáris unió megvalósítása történt/történik meg, a gazdasági unió létrehozásától, a teljesen közös gazdaságpolitika kialakításától még igen messze van a közösség. Az azonban mégis látható, hogy a közös monetáris politika, közös jegybank és a közös pénz kibocsátása, továbbá a sokat elemzett maastrichti kritériumok betartása egyre inkább kikényszeríti a gazdaságpolitikák közelítését a legkülönbözőbb területeken. A szigorú monetáris fegyelem betartása elengedhetetlenül hatást gyakorol a fiskális politikákra és a kamatpolitikára is, amely az Európai Központi Bank élgesze alatt máris közös érdekűvé és koordinálttá vált.

A könyv 7. és 8. fejezetében a közösségi politikákról kapunk átfogó körképet és jó összefoglalást. A szerző nagy erénye, hogy a különböző részpolitikák jelenlegi helyzetét és a folyamatban lévő, illetve elhúzódó reformok okait, tartalmát, szükségességét gazdaságpolitikai és stratégiai összefüggésben tárgyalja. A közös költségvetés átfogó elemzése, a közösségi támogatáspolitikai rendszerszemléletű áttekintése, a regionális politika működésének bemutatása az integráció kulcsterületeiről nyújt nemcsak naprakész információt, hanem releváns elemző értékelést is. A közös agrárpolitika, a struktúrapolitika, a külgazdasági politika tömör összefoglalása az EU-integráció egészét áttekinteni kívánó olvasó számára nyújt nemcsak eligazítást, de támpontot is a további tanulmányozáshoz, kutatáshoz, döntés-előkészítéshez.

Losoncz Miklós könyvének kiemelkedően értékes és új eredményeket tartalmazó része a külgazdasággal foglalkozik. Az EU külgazdasági politikáját tárgyaló rész után két fejezet foglalkozik az EU keleti kibővítésével és Magyarországnak az Európai Unióba vezető útjával. E két fejezet az EU kibővítéssel kapcsolatban elfoglalt álláspontját, pozíciója változásának pregnáns képét nyújtja az EK és a kelet-közép-európai országok közötti 1988. évi első átfogó, GATT-konform kereskedelempolitikai egyezményektől napjainkig, a csatlakozás küszöbéig. Mintegy 14 év fejlődési ívét megrajzolni nem kis feladat, *Losoncz Miklósnak* – véleményem szerint – sikerült a sokszempontú történelmi értékelés.

A „Magyarország útja az Európai Unióba” című zárófejezet a magyar gazdaság különböző területein dolgozóknak, a felkészülésben, felkészítésben résztvevőknek nyújt saját részterületükön túlnyúló szintézist a mindnyájunk jövőjét, sorsát alapvetően befolyásoló történelmi változásról.

Losoncz kritikusan és mértékadóan elemzi az EU-csatlakozásnak a gazdaság szereplőire gyakorolt várható hatásait. A szerző felismerte, hogy ezeket nemcsak makrogazdasági vetületben indokolt elemezni, hanem az önkormányzatok, a gazdálkodó szervezetek és az egyének szemszögéből is. Elgondolkoztatónak és igaznak tartom, hogy „az EU-csatlakozás aligha fogja jelentősen megemelni a magyar lakosság többségének életszínvonalát rövid és középtávon”. (147. o.). Ezt viszont nem is várhatjuk, csak akkor, ha a magyar humán tőke és munkaerő minősége alapján ki tudja kényszeríteni a felzárkózást. A magyar munkaerő-állomány és exportpotenciál EU-átlagnál versenyképesebb része felértékelődik, az átlagnál gyengébb viszont leszakad, leépül. Így az EU-csatlakozás a további differenciálódást erősíti, amit a politikának, gazdaságpolitikának tudatosítania és arra reagálnia kell. A humán szféra állapotáról és fejlődési tendenciáiról írottakat kül-

gazdasági szempontból is fontosnak tartom, mivel „Magyarország legfőbb nemzetközi versenyelőnyét a kreatív és jól motiválható, képzett munkaerő jelenti”. (151. o.). Most már „csak” az ebből fakadó tanulságokat kellene sürgősen minden szinten levonni.

Losoncz Miklós könyvét kiegyensúlyozott, jó szintézisnek tartom, amely az Európai Uniót integrációelméleti, stratégiai, gazdaságpolitikai szempontok együttes érvényesítésével mutatja be. Mindhárom dimenzióban új, saját eredményeket ért el. Így a könyv jól használható a tudományos kutatás, az egyetemi oktatás, a gazdaságpolitika és a külgazdasági gyakorlat területén.

Kőrösi István

Kőrösi István kandidátus, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének tudományos főmunkatársa.

Brief Summary of the Articles

The main tendencies of domestic investments in the previous decade and some lessons Part I. Investment and expansion, 1950-2000

IVÁN SCHWEITZER

This article is dealing with the tendencies of domestic investments, it examines the main trends and features. The time horizon is varying: the analysis of economic tendencies looks back on 50 years, while the more detailed examination of the trends and features concentrates on the last 10 years. The economic analysis, which surveys the main tendencies of investments from the 50's, points out that the investment policy of the governments before the change of regime when state property was dominant was based on voluntarism aiming at excessive expansion. The structure of the investments did not match the conditions of the country. The desire for investments was limited from time to time by restrictions caused by increasing balance tensions. The investments in the 60's and especially in the 70's resulted in huge national debts, which caused a heavy burden even in the years after the change of regime. Foreign capital started to flow in shortly after the change of regime, they have dominated the investment tendencies and have had a definite role in Hungary's success to escape the trap of debts. After this analysis, the first part of the article studies the major questions of investment trends. Concerning the investment cycles the article states that neither the data nor the experiences show the existence of real cycles. Before 1990 the so-called „administrative” cycles were typical for the investment tendencies, as those cycles were adjusted to the decisions by the government and the ruling party. The investment rate has been of medium level both recently and in long term. The relationship between domestic investment tendencies and world economic processes have become stronger since the change of regime, the inflow of foreign capital has become a decisive factor in the changes of investments.

Hungary's position in the inflow of foreign direct investment in East-Central Europe

KATALIN ANTALÓCZY – MAGDOLNA SASS

Foreign direct investment (FDI) is of crucial importance from the point of view of transition; this is one reason why developments in FDI inflows are in many cases considered as „success indicators” of transformation in the countries of Central and East Central Europe. The authors point out that FDI data presented by international organisations (UNCTAD, IMF), based on the data of relevant national banks have numerous shortcomings and make regional comparisons difficult. An attempt is made at making the data comparable through filling in the gaps for countries, for which one or two elements of FDI are missing for one or more years in the period 1996–2000. It is demonstrated that the analysed countries (the Czech Republic, Estonia, Hungary, Poland, Slovakia and Slovenia) are in a different stage of „FDI-attraction”, which fact is shown by the differing and changing shares of the three elements of FDI in their annual inflows.

GYÖRGY SIMON

The paper, relying on a worldwide econometric investigation, proves that taking into consideration the effect mechanism of growth factors (physical and human capital, R&D, arable land, mineral resources, labour), an explanation can be given concerning the fundamental features of the functioning of modern economy, especially its growth rates and the reasons for income differences across countries, equilibrium prices, profit and wage formation. This explanation is essentially different from the theorems of both the neoclassical and classical economic theories.

Revealed comparative advantage and transformation of commodity structure in trade of Hungary with the European Union

ZOLTÁN ÁKOS KOVÁCS

Both dynamic growth of the Hungarian exports to the EU and transformation of the commodity structure continued in the second half of the 1990s. Trade specialisation intensified as was reflected by the increase in concentration of the commodity structure into a few product groups of high importance. In five years the share of the first three most important product groups of HS taken at 2 digit level increased by 26 percentage points to over 63 per cent in 2000. The most striking change in revealed comparative advantage of the Hungarian exports vis-à-vis the EU took place in product groups of mechanical and electronic machinery as well as road vehicles. In most of them comparative advantage moved to the Hungarian side. Due to structural changes in the industry of Hungary, the composition of the exports widened by several new products and most of their turnover was carried out as intra-firm trade of foreign-owned multinational corporations.

Hungarian food prices in the mirror of the prices of the European Union

MÁRIA NAGY ORBÁNNÉ

The prices of food products are in most cases tightly connected with the level of customer demand both in the EU and in Hungary, more tightly than with the level of agricultural production price. Where the standard of living is lower the prices of food products are also lower and vice versa. A research in October 2000 has examined the prices of 15 Hungarian food products, which were only around 50% of the EU average price. The difference between the Hungarian and EU average GDP counted on customer demand parity is almost as high as the difference between the food prices (46% and 48% respectively). The Hungarian prices for food products are with 66% the nearest to the level of Spanish and Portuguese prices, which are the lowest in the EU. We assume that the integration in the EU alone does not induce an increase in the level of Hungarian food prices, there is no such pressure of alignment. Spain and Portugal have joined the EU 16 years ago and their prices did not close up to the higher prices of the more advanced countries.

Jogi melléklet

A titkos kartellt feltáró résztvevő számára biztosított bírságkedvezmény az EK jogában

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

Ennek a dolgozatnak a címben körülírt kedvezmény ugyan a tárgya, bevezetesként azonban célszerűnek látszik – az összehasonlítás lehetővé tétele céljából is – a „bűnbánó” kartelltag előnyben részesítésének az *Egyesült Államokban* megvalósított formáját ismertetni. Az Európai Közösségben intézményesített gyakorlatnak ugyanis ez volt az előzménye, némiképp a modellje, de mindenképpen az ihletője.

Az USA kormányzata felismerve, hogy a *titkos megállapodáson* (*conspiracy*) alapuló (az Egyesült Államokban *bűncselekménynek minősülő*), rendkívül nehezen leleplezhető és bizonyítható titkos kartellek hatékony felderítése és leküzdése érdekében nem nélkülözhető, hogy az azokat feltáró résztvevőkkel szemben a bűnüldözésben – olykor amnesztia (*amnesty*) elnevezéssel is illetett – *enyheséget* (*leniency*) gyakoroljon, *elsőként* folyamadott a büntetés *mellőzése* kedvezményének garantálásához – ezzel *mutatis mutandis* követhető példát szolgáltatva a többi, hasonló gondokkal küzdő ország számára. (A példa – az eltérő jogi környezethez adaptálva – követésre talált Kanadában, valamint Németországban és az Egyesült Királyságban is.)

A gazdaságtudomány rámutat arra, hogy a kartellek természetüknél fogva sok esetben ingatagok. Életképességük nagymértékben függ attól a képességüktől, hogy létre tudnak-e hozni olyan ellenőrzési és megtorlási mechanizmusokat, amelyek a kartelltagok kedvét elveszik az „árulástól”. A részt vevő cégek piaci pozíciójuk, költség szerkezetük és általános stratégiájuk szempontjából sokszor nagyon különböznek egymástól. Ennek eredményeként ritkán egyforma valamennyi kartelltag számára az arra ható ösztönzés, hogy egy kartellben részt vegyen és *maradjon*, és ennél fogva egyes cégek a kartellel szemben a többiekénél elkötelezettebbek. [1]

Az 1890. évi *Sherman Act* 1. szakasza (15 U. S. C 1. §) tilalmat mond ki azokra a szerződésekre, szövetkezésekre és *titkos megállapodásokra*, amelyek ésszerűtlenül korlátozzák „a különböző államok közötti és az idegen nemzetekkel” folytatott kereskedelmet. (*Különböző államokon e helyütt az USA szövetségi államai* értendők.) Az 1. bekezdés megszegése a polgári jogba vagy a büntetőjogba ütköző magatartásként üldöz-

Dr. Vigh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő.

hető. Az Egyesült Államokban a törzstellenes törvények érvényre juttatása két kormány-szerveknek: az Igazságügyi Minisztériumnak és a Szövetségi Kereskedelmi Bizottságnak tartozik a feladatkörébe, büntetőjogi szankciókat azonban csak az Igazságügyi Minisztérium és csupán azokban az esetekben követelhet, amelyek csupasz (*naked*) kereskedelemkorlátozást, azaz olyan korlátozásokat jelentenek, amelyek *nincsenek ésszerűen alárendelve* valamely felek közötti *valódi gazdasági együttműködésnek* vagy más hatékonyságot fokozó tevékenységnek. (Példának okáért a legtöbb vertikális megállapodásnak, így a licencia- és forgalmazási megállapodásnak, valamint egyes horizontális megállapodásoknak, például a közös vállalkozásnak.)

A csupasz kereskedelemkorlátozások, mint például az árörögztés, a piacfelosztás és az egyéb kartelltevékenységek eleve (*per se*) jogellenesek, és ha büntetőfelelősségre vonásra kerül sor, a vállalat vádlottak 10 millió \$-ig, vagy a nyereség összegének kétszereséig, vagy a károsodás (*loss*) összege kétszereséig, az egyéni vádlottak pedig 350 000 \$-ig terjedő pénzbüntetéssel és három évig terjedő börtönnel büntethetők. (18 U. S. C. s. 3571 [d] [1996]) [2] (Az alábbi 4. pontban ismertetett esetben a *Hoffmann–La Roche* cég 500 millió \$ pénzbüntetést kapott.)

Azzal kapcsolatban, hogy vállalat is lehet vádlott, meg kell jegyezni, hogy az angol-szász jogrendszerű országok esetjogában a jogi személy büntetőjogi felelősségre vonása a XX. századra *általánossá vált*. [3]

A szóban lévő joganyagok büntetőjogi felelőssége Angliában és Írországban már a XIX. sz. vége óta *ismert*, Hollandia 1976-ban, Svédország 10 évvel később módosította ennek megfelelően a Büntető Törvénykönyvét.

A múlt század 90-es éveiben azután Norvégia (1991), Izland (1993), Franciaország (1994), Finnország (1995), Dánia és Szlovénia (1996), végül Spanyolország következett (1996). Ekkor készült el az Európai Közösséget károsító bűncselekmények elleni védelemre hivatott „*Corpus Juris*” *tervezete*, amely szintén *megengedi a szervezetek* büntetőjogi felelősségre vonását. [4]

Azzal a *hazai* fejleménnyel, hogy a jogi személlyel szemben alkalmazható büntetőjogi intézkedésekről jogszabály látott napvilágot, és pedig a nyilvánvalóan *több év múltva*, a Magyar Köztársaságnak az Európai Unióhoz történő csatlakozásáról szóló nemzetközi szerződést kihirdető törvény hatálybalépése napján *hatályba lépő*, az e dolgozat témájához szorosan nem kapcsolódó 2001. évi CIV. törvény formájában, nem kívánok részletesen foglalkozni. E jogszabályra csupán a figyelmet kívánom felhívni, mert olyan intézmény bevezetéséről rendelkezik, amely jogrendszerünkben eddig ismeretlen volt.

Sárközy Tamás jogászprofesszor egy nyilvános vitán kijelentette, hogy a csatlakozást előkészítő jogharmonizáció terén – miként a KGST-érában – néha olyan stréber diákra hasonlítunk, aki többször túlteljesíti a feladatot. Újságírói kérdésre, hogy ezt mire alapozza – többek között – a következőket válaszolta: „Ez így sommás megállapítás, és legfeljebb néhány konkrét esetre igaz, az európai jogi normák átvétele hasznára van a magyar jogrendszernek. Mindazonáltal tény: a magyar jogtól és a hazai tradícióktól idegen elemek átvétele a kötelezően alkalmazandó normákon túl nehezen magyarázható. Ilyen például a jogi személyekkel szembeni büntetőjogi intézkedésekről szóló törvény – a napokban fogadta el a parlament –, ami nem szerepel a kötelező joganyagban. Több uniós állam – például Németország – ellenállt, mi viszont nem.” [5]

Sárközy Tamás az egyet nem értésével különben nem marad egyedül. Tóth Mihály egyetemi tanárnak a Jogtudományi Közlöny 2001. július–augusztusi számában – tehát a

2001. évi CIV. törvény 2001. december 24-i kihirdetése *előtt* – megjelent tanulmánya már címválasztásában: „Mielőtt sebtében padot ácsolnánk a jogi személyiségű vádlotaknak ...” tükrözi szerzőjének véleményét. A tanulmány egyébként próbál odahatni, hogy „elhamarkodott kodifikáció helyett” szenteljünk „a problémának további, tényleges jelentőségéhez mért gondolkodási időt, és a velünk szemben támasztott »európai igényeket« immáron nem először félreértve és túlteljesítve” ne csak egyféle megoldást keressünk.

Az USA Igazságügyi Minisztériuma Trösztellenes Főosztályának az enyheségi programja (*leniency programm*) volt az ilyen jellegű programok úttörője. A Főosztály nevéhez két program fűződik: (1) az először 1978. október 4-én kihirdetett, majd 1993. augusztus 10-én módosított Vállalati enyheségi program (*Corporate Leniency Program*) és (2) az 1994. augusztus 10-i Egyénekre vonatkozó enyheségi program (*Leniency Programm for Individuals*). Ezeknek a programoknak az alapján a „leniency” azt jelenti, hogy az ellen a cég vagy az ellen a személy ellen, amely/aki bejelentést tesz jogellenes trösztellenes tevékenységéről, büntető eljárásban nem emelnek vádat bejelentett tevékenysége miatt. Ez azonban a *vállalatot* a *háromszoros* trösztellenes kártérítési igények alól nem mentesíti, amely utóbbi követelések az Egyesült Államokban polgári per útján érvényesíthetők.

Ha az alábbi feltételek teljesülnek, és a Trösztellenes Főosztály részéről a bejelentést megelőzően vizsgálat nem folyt, a mentesség *automatikusan* következik be (nincs helye bűnüldözői mérlegelésnek).

A *vállalati* enyheségi politika alapján a – megbüntetés alól különben *teljes* mentesítést adó – kegyelemnek (*total amnesty*) az elnyeréséhez, *mielőtt vizsgálat indult volna*, a következő feltételeknek kell teljesülniük: (1) amikor a vállalat jelentkezik, a Főosztály a bejelentésre kerülő jogellenes tevékenységről előzetesen semmilyen más forrásból nem kapott tájékoztatást; (2) a bejelentés tárgyát képező jogellenes tevékenység feltárását követően a vállalat azonnali és hatékony intézkedést tett a jogellenes tevékenységben való részvételének megszüntetésére; (3) a vállalat a jogsértésről őszintén és teljes körűen számol be és a Főigazgatóságot az egész vizsgálat alatt tökéletes, folyamatos és teljes együttműködéssel segíti; (4) a *jogsértés beismerése valóban vállalati aktus* – egyes felső vezetők (executives) vagy tisztségviselők (officials) elszigetelt vallomásaival szembeállítva; (5) a vállalat, ahol lehetséges, a sértett feleknek kártérítést nyújt. (A kártérítés követelményének azonban a Trösztellenes Főigazgatóság a *gyakorlatban* nem szerez érvényt, amivel méltányolja, hogy a sértett felek háromszoros kártérítés iránt perelhetnek az USA trösztellenes joga alapján.); (6) A vállalat nem kényszerített további felet arra, hogy a jogellenes tevékenységben részt vegyen és a tevékenységben nyilvánvalóan nem volt vezető szerepe vagy nem volt a tevékenység szervezője.

Az *egyénekre* vonatkozó enyheségi politikának olyan egyének a kedvezményezettjei, akik a Főosztállyal a *saját nevükben* lépnek kapcsolatba és nem vállalati ajánlat vagy beismerés részeseként. A feltételek a következők: (1) amikor az egyén jelentkezik, hogy a jogellenes tevékenységet bejelentse, a Főosztály a bejelentésre kerülő jogellenes tevékenységről előzőleg semmilyen más forrásból nem kapott még tájékoztatást; (2) az egyén a jogsértésről őszintén és teljes körűen számol be és a Főigazgatóságot az egész vizsgálat alatt tökéletes, folyamatos és teljes együttműködéssel segíti; (3) az egyén nem kényszerített további felet, hogy a jogellenes tevékenységben részt

vegyen és a tevékenységben nyilvánvalóan nem volt vezető szerepe vagy nem volt a tevékenység szervezője. [6]

Azt követően, hogy a Clinton-adminisztráció bejelentette, hogy az egyénekre, valamint a vállalatokra enyhései programot alkalmaz, 1995 végéig körülbelül csak 20 olyan ügy keletkezett, amelyben az ténylegesen alkalmazásra is került, azonban amerikai antitröszt-ügvedek szerint az *egyénekre* 1993 óta alkalmazott programnak ennek az alacsony számának az ellenére volt néhány *váratlan* következménye. *Les Jacobs* trösztellenes ügyekre szakosodott ügyvéd például a következő kijelentést tette: „A programnak van egy természetellenes eredménye. A vallomásra nagymértékben ösztönzött egyetlen személy rendszerint az, aki a legbűnösebb és már a legközelebb áll ahhoz, hogy elcsúpják.” Ugyanő világított rá arra is, hogy a program a versenyhatóságok számára milyen *rejtett* előnyökkel jár: „Ezeknek a pasasoknak (vállalati felső vezetőknek), amikor körülülük az asztalt, hogy megállapodást kovácsoljanak ki, nemcsak arra kell gondolniuk, hogy büntetőjogi büntetésnek tehetik ki magukat, hanem arra is, hogy az asztal körül ülő emberek közül mindegyiknek megvan a lehetősége arra, hogy kedvezőbb elbánásban részesüljön, ha bármikor meglesz rá az oka, hogy a kormányzathoz menjen és beszéljen.” [7]

Az Európai Közösség Bizottságának (a továbbiakban: Bizottság) bírságkedvezményre vonatkozó közleménye a közösségi *kartelljognak* azokkal a rendelkezéseivel összefüggésben *értelmezhető* csak hiánytalanul, hézagmentesen és világosan, amelyekre *ráépül*. Ezért a következőkben ez utóbbiakról lesz szó.

1. A versenykorlátozás célú/hatású összehangolt magatartás tilalma az EK-Szerződésben. A harmonizált hazai szabályozás és jogalkalmazási gyakorlat

Az EK-Szerződés tilalma – a *Sherman Act* rendelkezéseitől eltérően – nem magát a titkos megállapodást, hanem annak külső jegyeket felmutató, a gyakorlatban főleg a piaci árak alakulásából könnyebben felismerhető *eredményét*: az *összehangolt magatartást* (*concerted practices*) ragadja meg, ami csökkenti a bizonyítás nehézségét is. 81. §-ának (1) bekezdése értelmében a közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalatok közötti megállapodás, vállalati társulások döntése és összehangolt magatartás, amely alkalmas a tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli verseny akadályozása, korlátozása vagy torzítása.

A 81. § (1) bekezdése a versenykorlátozás *általános tilalmán* felül *példálódzó felsorolást* is ad a versenykorlátozás elkövetési formáiról, azonban érdeklődésünkre inkább az tarthat számot, hogy a *tapasztalatok szerint* melyek az összehangolt gyakorlatnak a *tipikus* területei.

A kartellben részt vevő vállalkozások az egymás közötti érdemi versenyt általában az árak színvonalára, az ajánlati árak és szolgáltatások fajtáira, az előállított vagy eladott mennyiségekre, a kiszolgált fogyasztók kategóriáira és a mindegyikük által lefedett területekre vonatkozó *összejátszással* helyettesítik. [8]

A versenyt korlátozó *összehangolt magatartás tilalma* védőháloul szolgál. Célja, hogy csapdát állítson azoknak az összejátszó vállalkozásoknak, amelyeket az EK-Szerződés 81. §-a máskülönben nem érne el. Elejét veszi ugyanis annak, hogy e vállalat-

kozások ennek a szakasznak az alkalmazását azáltal kerüljék el, hogy oly módon játszanak össze, ami nem üti meg egy határozott megállapodás mértékét. Az összehangolt magatartás kifejezés értelmét az Európai Bíróság magyarázta meg a 48, 49, 51-7/69 *ICI v. Bizottság (Dyestuffs)* [1972] ECR 619, 655, [1972] CMLR 557 esettel kapcsolatban. A bíróságnak az volt a véleménye, hogy ez a szakkifejezés azt a vállalkozások közötti koordinációt ragadja meg, amely anélkül, hogy elérné azt a szintet, amelyen egy tulajdonképpeni megállapodás létrejön, tudatosan gyakorlati együttműködéssel helyettesíti közöttük a verseny kockázatát. [9]

Az Európai Közösségben szerzett tapasztalatok szerint a titkos megállapodásokban részt vevő vállalkozások minden elképzelhető (és el sem képzelhető) intézkedést megtesznek annak érdekében, hogy áruló nyomokat ne hozzanak létre, ill. hogy azokat eltüntessék. Egyes vállalatokat fizetett tanácsadók tanítják meg például arra, hogy a kartell bizonyítékát *miként kell elrejtteni*: színlelt „hajnali házkutatásokat” rendeznek, a vállalat ügyeinek a Bizottság által folytatott váratlan vizsgálatát mímelve. (Megjegyzendő különben, hogy a Bizottság előre be nem jelentett, közkeletű elnevezéssel hajnali házkutatásként – *dawn raid* – emlegetett ellenőrzései a valóságban a rendes üzleti órák alatt zajlanak le.) Más vállalatok arról gondoskodnak, hogy áruló nyomok *létre se jöjjenek*. Ügyvédek jelen vannak a fontos értekezleteken, figyelemmel kísérik azok menetét és biztosítják, hogy a *megtárgyalt ügyek* ne lépjenek túl a törvényesség határain, ne tévedjenek át a kartellre szövetkezés területére. A kartell Achilles-sarka a dokumentálás. Amit a Bizottság egy rajtaütésnél keres, az *irat*: értekezletek jegyzőkönyvei, tervek vagy a vállalati politika útmutatója, amelyek egymáshoz illesztve felfedik a kartell létezését. Gyakran egy középvezető az, aki szükségét érzi, hogy a beszélgetésekről és döntésekről egyidejűleg beszámolókat készítsen, vagy azért, hogy átadja azokat egy felettesének, vagy azért, hogy igazolásul szolgáljanak arra az esetre, ha szavait kétségbe vonnák. Ez volt a helyzet az ún. *Cartonboard* kartell, a Bizottság egyik legnagyobb kartellromboló sikere esetében is: a megtévesztés fátyla ellenére, amely magában foglalt hamis értekezleti jegyzőkönyveket és a kartell tagjai között egy olyan megállapodást, hogy minden okmányt megsemmisítenek, a Bizottság felfedezett „magán”-feljegyzéseket, amelyek feltárták az árörögítő és piacfelosztó megállapodásokat. [10]

Ami a váratlan rajtaütéseket illeti, az Európai Unió Tanácsa (a továbbiakban: Tanács) 1962. február 6-i 17. sz. rendeletével hatalmazta fel a Bizottságot, hogy az utóbbi az EK-Szerződésben előírt feladatai teljesítése érdekében a vállalatoknál és vállalati társulásoknál „minden szükséges vizsgálatot” elvégezzen. E cél érdekében a Bizottság megbízott tisztviselői a következő jogosultságokkal rendelkeznek:

- a) a könyvek és egyéb üzleti dokumentumok megvizsgálása;
- b) a könyvekből és üzleti dokumentumokból másolatok és kivonatok készítése;
- c) helyszínen szóbeli nyilatkozatok kérése;
- d) a vállalat minden helyiségébe, ingatlanába, szállítóeszközébe való belépés.

A megbízott tisztviselők érkezésükről adhatnak előzetes értesítést, vagy mehetnek *figyelmeztetés nélkül*.

A Bizottság *Polypropylene* esetben hozott döntésének felülvizsgálata során az Európai Bíróság elfogadta egyes feleknek azt az érvelését, hogy az összehangolt magatartás

fogalma a vállalkozások közötti összehangoláson *felül* megkívánja „a piacon az ezt követő *magatartást* és a kettő között az ok és következmény közötti viszonyt”. Mihelyt azonban a Bizottság az összehangolást bizonyította, a vállalkozásé a teher, hogy bebizonyítsa: az összehangolást a piacon magatartás nem követte. (*Polypropylene* [1986] Hivatalos Lap L230/1, [1988] 4 CMLR 347) [11]

A piacon mutatózó *párhuzamos magatartás* nem eleve (*per se*) jogellenes és általában *csak akkor* bizonyítéka megállapodásnak vagy *összehangolt magatartásnak*, ha *nem* olyanfajta magatartás, mint amilyenre az adott piacon számítani szoktak (azaz a Bizottság állítása szerinti *párhuzamos magatartás* – figyelembe véve a termékek természetét, a vállalkozások nagyságát és számát, valamint az adott piac terjedelmét – *nem magyarázható mással, mint összehangolással*) és a magatartásnak más valószínű magyarázata nincs. [12]

Most hazai vizekre átevezve: a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvényünk 11. § (1) bekezdése a jogharmonizáció jegyében szintén tiltja – egyebek mellett – azt a vállalkozások közötti *összehangolt magatartást*, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki, továbbá „eurokonform” Gazdasági Versenyhivatalunknak az e rendelkezéshez fűződő döntési gyakorlata is .

A Gazdasági Versenyhivatal arra az EK-gyakorlatra alapozva, amely abból indul ki, hogy az összehangolt magatartás megállapíthatóságához az érintett vállalkozások közötti valamely *kapcsolatfelvétel* bizonyítottsága szükséges, ez utóbbit a magyar gyakorlatban is az összehangolt magatartás bizonyítottsága fontos tényállási elemének tekinti.

Például a magyarországi kávéforgalmazási vállalkozások összehangolt magatartásának megállapításakor a Gazdasági Versenyhivatal jelentőséget tulajdonított annak, hogy a vállalkozások vezetői a Kávészövetség keretében rendszeresen találkoztak egymással (*Vj-185/1994., Vf. É. 1995. évi 1. szám*).

A kapcsolatfelvétel ténye az összehangolt magatartásnak természetesen nem elegendő bizonyítéka még akkor sem, ha a vállalkozások a piacon *párhuzamos magatartást* tanúsítanak. Ez utóbbi magatartás ugyanis csak akkor tekinthető elégséges bizonyítéknak, ha annak *egyetlen ésszerű magyarázatát* a magatartás összehangolása jelenti. Ehhez általában annak a lehetőségét kell *kizárni*, hogy a párhuzamos magatartás mögött

– valamely, mindegyik szereplőt azonosan érintő külső változásra adott objektíve azonos válasz – és kizárólag ez – húzódik meg (pl. valamely meghatározó alapanyag drágulása), vagy

– az adott piac kiemelkedő (vezető) szereplője magatartásának a többi szereplő általi ésszerű követése áll.

Az előzőekben említett kávékartell esetében a Gazdasági Versenyhivatal mindenekelőtt az egyes vállalkozások gazdálkodási feltételeiben mutatkozó jelentős eltérések alapján és az áremelések időzítésének elemzésével *zárta ki* a párhuzamos magatartás lehetséges magyarázati közül a fentieket. [13]

A fentiekben a második „bajusz” alatt szereplő feltétel egyébként az *oligopolisztikus piacot* jellemzi. Az ilyen piacon egy-egy „vezető” gyártó árait követik a többiek. [14]

2. A versenykorlátozó megállapodások és összehangolt magatartások bírságszankciója

A Bizottság vállalatokkal és vállalati társulásokkal szemben – határozat útján – egyeztetől egymillió euróig terjedő összegű pénzbírságot, vagy *pedig* – ezt az összeget meghaladóan – a sérelmes cselekményben részt vevő egyes vállalatokra a legutóbbi üzleti évben elért forgalmuk tíz százalékáig terjedő összegű pénzbírságokat szabhat ki, ha azok az EK-Szerződés 81. § (1) bekezdését *szándékosan* vagy *gondatlanul* megsértik. A pénzbírság nagyságának meghatározásánál a sérelem súlya mellett a jogsértő cselekmény időtartamát is figyelembe kell venni. (A Tanács 1962. február 6-i 17. sz. rendeletének 15. cikkely (2) bekezdése) Megjegyzendő, hogy a Bizottság azon határozatai ellen benyújtott panaszok esetében, amelyekben pénzbírságot szabott ki, a Bíróság jogosult a határozat *korlátlan* felülvizsgálatára; a kiszabott pénzbírságot érvénytelenítheti, csökkentheti vagy felemelheti. Ez idő szerint vita folyik az EK-ban arról, hogy tanácsos-e büntetőjogi büntetéssel – beleértve a börtönbüntetést is – sújtani a vállalaton belül azokat a *tisztségviselőket*, akik a versenyjogba ütköző cselekményekért felelősek. [15]

Külkereskedelmi szerződések kötésével foglalkozó vállalkozásainknak és jogi tanácsadóinknak érdemes figyelni arra, hogy a kiszabható bírság keretének jogszabályi meghatározása nem tesz különbséget a tekintetben, hogy a versenyt korlátozó magatartás megállapodás vagy összehangolt gyakorlat formájában jelentkezik-e – tehát e rendelkezés ugyanúgy érvényes a *szerződések* „feketelistás” kikötései esetén is, példának okáért abban az esetben, amikor egy kizárólagos forgalmazási szerződésben a szállító a vevőnek (szándékosan vagy gondatlanul) *abszolút* területi védelmet biztosít.

A 15. cikkely (2) bekezdésének értelmében a Bizottság – mint láttuk – csak akkor szabhat ki bírságot, ha a jogsértést szándékosan vagy gondatlanul követték el.

A „*szándékosan*” meghatározás a *verseny korlátozására irányuló* és nem az előírások megszegését célzó szándékra utal. Az Elsőfokú Bíróság a *PVC Cartel II* esetben a következőket mondta ki:

Ahhoz, hogy a Szerződés verseny-előírásainak megszegése szándékosan elkövetettnek legyen tekintendő, nem szükséges, hogy a vállalkozás tudta, hogy ezeket a *szabályokat* sértette meg; elegendő, hogy nem lehetséges, hogy ne tudta volna, hogy magatartása a *verseny korlátozására* irányul.

Mihezértés végett nem árt tudni, hogy a 19/77, *Miller International Schallplatten GmbH v. Commission* [1978] ECR 131 esetben a Bíróság *elutasította* a vállalatnak azt az érvelését, hogy *nem szándékosan* szegte meg a 81. § (1) bekezdését azáltal, hogy megtiltotta az exportokat, merthogy a szerződéstervezetet véleményező *jogi tanácsadó* (egyébként bizonyítottan) nem hívta fel a figyelmét a jogsértésre.

Hogy *gondatlanságon* mi értendő a 15. cikkely (2) bekezdése alkalmazása szempontjából, a Bíróság soha nem definiálta, de a Bizottság és a Bíróság a jogi személynek minősülő tapasztalt kereskedelmi vállalkozásoktól elvárja, hogy értsenek ahhoz, amivel foglalkoznak. [16]

3. Bizottsági irányelvek a bírság kiszabásának módszeréről

Már szó volt róla, hogy a Tanács 1962. évi 17. sz. rendeletének előírása szerint a pénzbírság nagyságának meghatározásánál a sérelem súlya mellett a jogsértő cselekmény időtartamát is figyelembe kell venni. Ez nagyon általános iránymutatás a bírság kiszabásának módszeréhez, miáltal a jogalkalmazóra marad – és van bízva – a bírságki szabási politika részleteiben való kimunkálása.

A Bizottság a szóban lévő jogszabályhelyet kibontakoztatta, mintegy „aprópénzre váltotta”: a rendelet kiadása után 36 év elteltével lerögzítette a bírság kiszabása során általa alkalmazott módszert. A Hivatalos Lapban 1998-ban C9/3 alatt közzétette a bírság kiszabásának módszeréről szóló irányelveket (Guidelines on the method of setting fines pursuant to Art. 15(2) of Reg.17/62 and Art. 65(5) ECSC), a továbbiakban: Irányelvek.

Van olyan – megalapozottnak látszó – vélemény, hogy az Irányelvek publikálása bizonyos átláthatóságot biztosít, azonban a megbírságolt vállalatok az adott helyzetnek megfelelően érvelhetnek azzal, hogy a bírság kiszabásának módszere *nem követte* az Irányelveket, és ebben az értelemben a Bizottság az Irányelvekkel „öngólt löhet”. [17]*

Az Irányelvekben leírt módszer szerint a jogsértés súlyosságára és időtartamára való hivatkozással először egy *alapösszeg* kerül kiszámításra, miközben figyelembe vett tényező a vállalat nagysága. Ezután ennek felemelésére kerül sor, ha súlyosító körülmények forognak fenn, vagy csökkentésére enyhítő körülmények megléte esetén. Az eredményként kapott összeg kiigazítható „az eset sajátos körülményeire való tekintettel”.

A jogsértés súlyosságának meghatározásánál az előírások csekélyebb, súlyos és nagyon súlyos megsértése tenne különbséget. A szabályok jelentéktelen megszegése, mint például a csupán az EU korlátozott részét érintő vertikális korlátozások, általában 1000 és 1 millió euró közötti bírságokat vonnának maguk után. Súlyos korlátozások, például a nagyobb léptékű vertikális korlátozások (valamint a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés, beleértve a szállítás megtagadását és a diszkriminációt) 1 milliótól 20 millió euróig terjedő bírsággal lenne sújtandó.

A nagyon súlyos jogellenes magatartások, mint például az árörögzítési vagy a piacfelosztási kartellek, 20 millió euró fölötti bírsággal járnának. Ezeket az összegeket a Bizottság aztán kiigazítaná, figyelembe véve az érintett cégek nagyságát és gazdasági kapacitását. A jogsértés tartamát venné aztán tekintetbe, éves időtartamonként 10%-ig terjedő bírságemeléssel.

Azok a „súlyosító körülmények”, amelyek a bírságot növelhetnék, az ismételt jogsértéseket, a Bizottsággal való együttműködés megtagadását, vezető vagy kezdeményező szerepet, más cégekkel szemben abban az irányban tett intézkedéseket, hogy a jogellenes gyakorlatot rájuk kényszerítsék és a jogsértő magatartás révén elnyert magas nyereséget foglalják magukban.

Az „enyhítő körülmények” a passzív szerepet, a jogellenes gyakorlatba való csupán részleges belebonnyolódást, a Bizottság közbeavatkozásakor a magatartás azonnali megszüntetését, a Bizottsággal való együttműködést és a gondatlan vagy nem szándékos jogsértést ölelik fel.

A *jelentős együttműködést* tanúsító kartelltag részére a bírság tetemes mértékű, „kedvesináló” csökkentésének taktikáját a Bizottság, még mielőtt – a továbbiakban ismertetendő – közlemény formájában meghirdette volna, a *gyakorlatban* már alkalmaz-

ta. A fentebb már szóba került *Cartonboard* esetben az egyik főkolompos „saját jószántából bevallotta” a jogsértést és a Bizottságnak részletes bizonyítékot szolgáltatott ([1994] Hivatalos Lap L243/1). Bírságát kétharmadával, 11,25 millió ECU-ra csökkentették, ami a Közösség *cartonboard* piacán az irányadó évben elért forgalmának 3 százalékát tette ki – szemben a többi főszereplő által elszenvedett 9 százalékkal. [18]

4. A vitaminkartell eset – az Irányelvek valóra váltásának friss példája

A Bizottság 2001 októberében nyolc vitaminyártó céget 855 millió 220 ezer euró rekordösszegű bírsággal állított pellengérré többféle vitamin tekintetében létrehozott ár- és kvótamegállapodásos kartell 1989 szeptemberétől 1999 februárjáig tartó működtetése miatt.

Az árrögzítési és értékesítés-korlátozási terv megvalósításának mechanizmusa bizalmas információk cseréjét, éves „bűdzségekről” való megállapodásokat és a terv felügyeletére és végrehajtására formális struktúra létrehozását foglalta magában. A kartellben a két főkolompos az első és második számú multinacionális vitaminyártó cég volt: a svájci *Hoffmann-La Roche* gyógyszeripari óriás és a *BASF* német vállalat. *Hoffmann-La Roche*-t a kartell „lelkének” szemelték ki, *BASF* pedig – úgy hírlík – „kiemelkedő szerepet” vállalt. Ők ketten a többi bűnös közül sokakat toboroztak a „klubjukba”.

A bírságok kalkulálása a jogsértés súlyosságának és tartamának, valamint sok egyéb tényezőnek az alapján történt. A Bizottság ezt a versenykorlátozást példátlan jogsértésnek tekintette, ami „nagyon súlyos” és hosszú tartamú volt (több mint öt évig tartott). A Bizottság *Hoffmann-La Roche*-t elképesztő 462 millió euró összegű bírsággal sújtotta. (Hogy a nagyságrendet könnyebben el lehessen képzelni: e cikk írása idejében ez az összeg – az MNB devizaárfolyamán átszámítva – több mint 113 milliárd forintot tett ki.). *BASF* 296 millió euró bírságot kapott.

Azonkívül három japán vállalatra, a *Takeda Chemical Industries*-ra, az *Eisai Co. Ltd.*-re és a *Daiichi Pharmaceutical Co.*-ra szabott ki a Bizottság 37,05 millió euró, 13,23 millió euró, illetve 23,4 millió euró összegű bírságot. A német *Merck* cég 9,24 millió euró, a *Solvay Pharmaceuticals* holland vállalat pedig 9,10 millió euró bírságot kapott.

A kartellbe belebonyolódott öt további vállalat bírságolására azért nem került sor, mert azok a kartellek, amelyekben részt vettek, azt megelőzően öt évvel vagy még korábban megszűntek, hogy a Bizottság a vizsgálatát megkezdte volna.

Az *Aventis francia* vállalat – az alábbi 5. pontban ismertetett – *enyheségi közlemény* alapján *teljes mentességben* részesült, éspedig annak révén, hogy az első volt a Bizottsággal való együttműködésben az A- és az E-vitaminok tekintetében létrejött kartell vonatkozásában és döntő bizonyítékot szolgáltatott. Megjegyzendő, hogy az enyheségi közlemény 1996. évi kiadása óta ez volt az *első eset*, hogy a Bizottság a közleményben foglaltakat a gyakorlatba átültetve kartell résztvevőjének teljes mentességet nyújtott. 5,04 millió euró bírságot szabott ki viszont a Bizottság *Aventis*-nek a D3-vitaminhoz kapcsolódó kartell ügyében mutatkozó passzív szerepe miatt.

Ezek a bírságok ráadásként jelentkeztek azokra a pénzbüntetésekre, amelyeket *pon-tosan ugyanezért a kartellért* az USA joga alapján több mint két évvel korábban szabtak ki. Az USA-ban az eljárás akkor indult, amikor a francia gyógyszerérdekeltség, *Rhone*

Poulenc figyelmeztette az Igazságügyi Minisztériumot a törvénybe ütköző tevékenységre abból a célból, hogy mentességet biztosítson a büntető eljárás alól.

Az USA-ban *Hoffmann–La Roche*-t az akkor rekordnak számító 500 millió \$, BASFt pedig 225 millió \$ pénzbüntetéssel büntették.

Hoffmann–La Roche korábbi nemzetközi marketingigazgatója, *dr. Kuno Sommer* 1997-ben a kartellben való részvétel vádjával kapcsolatban bűnösnek vallotta magát – és hazudott az Igazságügyi Minisztérium vizsgálóinak, megkísérelve a *titkos megállapodás* eltussolását. 100 000 \$ pénzbüntetést kapott és négy hónap tartamú börtönbüntetést töltött le. [19]

A Bizottság a kartellügyekben elemzését szokásosan a következő sorrendben végzi:

a) a jogsértés súlyosságának és tartamának megfelelően meghatározza a bírság *alapösszegét*;

b) figyelembe veszi a *súlyosító és enyhítő* körülményeket;

c) alkalmazza, amennyiben alkalmazható, az *enyheségi közleményt*.

Ez a hármas tagozódás jól nyomon követhető az alábbi 6. pontban részletesebben ismertetett nátrium-glukonát kartellben részt vevő *Jungbunzlauer* vállalat megbírságolásával kapcsolatban:

A Bizottság megállapította *Jungbunzlauer* bírságának *alapösszegét*. A céget a kartell mögötti hajtóerőnek tekintve, ezt a bírságalapot 50%-kal *felemelte* és ezzel azt 20,4 millió euróra növelte, majd – az enyhéségi közlemény szem előtt tartásával – a vállalatot 20%-os *bírságcsökkentésben* részesítette azért, mert még a Bizottság kifogásközlésének kibocsátása előtt megerősítő, alátámasztó információkat közölt.

A következő pontban a Bizottság analizésének, fentebb c)-vel megjelölt harmadik szakaszában alkalmazott enyhéségi közlemény ismertetésére és elemzésére kerül sor.

5. A Bizottság enyhéségi közleménye

A Bizottság „Közlemény a bírság mellőzéséről vagy csökkentéséről a kartellügyekben” (*Notice on the non-imposition or reduction of fines in cartel cases* címmel tette közzé ugyan 1996. július 18-án a Hivatalos Lap C207 számában közleményét (a továbbiakban: Közlemény), de nem ez a hosszú név, hanem – lehet, hogy az USA-beli hasonló célú „program” *leniency* jelzőjének inspirációjára – az enyhéségi közlemény (*leniency notice*) megnevezés honosodott meg mind a *szakirodalomban*, mind a nem szakmai sajtóban. (Emellett nem ritkán találkozni azzal, hogy még jogi szakírók sem nevezik műveikben a Közleményt eredeti nevéen, de még csak enyhéségi közleménynek sem, hanem besúgási közleményként [*Whistle-blowing Notice*] említik.)

A „csökkentett bírságot – együttműködő magatartásért” elve nem volt ugyan ismeretlen eszme az európai versenypolitikában a Közlemény kibocsátásának idejében – a fentebb 1. pont alatt szóba került *Cartonboard* esetben 1994-ben hozott határozatában a Bizottság már alkalmazta –, de első ízben a *Közlemény* fektette le a csökkentés elérhető fokozatainak feltételeit és engedte meg a teljes mentesség lehetőségét.

A Közlemény lényegében az enyhesség három különböző fokozatát teszi lehetővé:

(1) a bírság kiszabásának mellőzése vagy a bírság összegének nagyon lényeges (*very substantial*) (75-100%-os) csökkentése;

(2) a bírság lényeges (*substantial*) (50-75%-os) csökkentése vagy

(3) a bírság jelentős (*significant*) (10-50%-os) csökkentése.

A bírság kiszabásának mellőzése vagy a bírság összegének nagyon lényeges (75-100%-os) csökkentése

Egy vállalatnak ahhoz, hogy elkerülje azt a bírságot vagy elnyerje annak a bírságnak a legalább 75%-os csökkentését, amelyet vele szemben kiszabtak volna, eleget kell tennie az itt következő *valamennyi* feltételnek:

(a) tájékoztatnia kell a Bizottságot egy titkos kartellról, mielőtt a Bizottság megkezdte a részt vevő vállalatok határozattal elrendelt vizsgálatát, feltéve hogy a Bizottságnak nincs már elégséges információja, hogy megállapítsa az állított kartell létezését;

(b) az *első* vállalatnak kell lennie, amely döntő bizonyítékot hoz fel a kartell létezéséről (azaz olyan bizonyítékot, amely dokumentálja a kartellt);

(c) a kartellben való részvételét be kell fejeznie legkésőbb akkor, amikor a kartell létezését a Bizottságnak feltárja;

(d) a Bizottságot el kell látnia a kartellt illetően rendelkezésére álló minden tárgyhoz tartozó információval, okiratokkal és bizonyítékkal és az egész vizsgálat alatt folyamatosan és teljes együttműködést kell fenntartania; és

(e) nem kényszerített más vállalatot a kartellben való részvételre és a jogellenes tevékenységben kezdeményezőként nem tevékenykedett vagy nem játszott meghatározó szerepet.

A bírság lényeges (50–75%-os) csökkentése

50–75%-os bírságcsökkentés alkalmazható azoknak a vállalatoknak a tekintetében, amelyek eleget tesznek a fenti (b)–(e) pontokban foglalt feltételeknek is és fel is tárják a titkos kartellt azután, hogy a Bizottság a kartellben részt vevő felek telephelyein belekezdett egy határozattal elrendelt vizsgálatba, amelynek révén nem sikerült elégséges indokot felfedezni a döntéshez vezető eljárás folyamatba tételéhez.

A bírság jelentős (10–50%-os) csökkentése

Abban az esetben, ha egy vállalat nem tud eleget tenni a fenti (a)–(e) pontokban foglalt feltételeknek, még lehetősége van arra, hogy a Közlemény alapján a „jelentős csökkentés” kedvezményében részesüljön. A Közlemény alkalmazásában a Bizottság adhat 10–50% engedményt abból a bírságból, amely kiszabásra került volna. A „jelentős csökkentés” két *példáját* foglalja magában a Közlemény: (1) a vállalatnak vagy el kell látnia a Bizottságot olyan információval, okiratokkal vagy egyéb bizonyítékkal, amely *lényegesen* hozzájárul a jogsértés meglétének megállapításához, *mielőtt* a kifogásközlés (*statement of objections*) elküldése megtörtént, vagy (2) tájékoztatnia kell a Bizottságot,

miután a kifogásközlést megkapta, hogy nem vitatja alapjaiban azokat a tényeket, amelyekre a Bizottság állításait alapozza. (Ha a vállalat az Elsőfokú Bíróság előtt vitatja a tényeket, a Bizottság – a Közleményben foglaltak értelmében – rendszerint kérni fogja a Bíróság összegének *felemelését*.)

Ami a fenti szövegben szereplő kifogásközlés mibenlétét illeti, a 2842/98 rendelet (Hearing Regulation) 3(1) szakasza szerint „a Bizottság írásban tájékoztatja a feleket az ellenük emelt kifogásokról” ([1998] Hivatalos Lap L354). A 2(2) szakasz értelmében a Bizottság határozatai csak azokkal a kifogásokkal foglalkozhatnak, amelyek tekintetében a feleknek lehetőségük volt, hogy ismertessék a véleményüket. A kifogásközlés előadja a tényeket, ahogyan azokat a Bizottság látja, jogi elemzést tartalmaz, amely megmagyarázza, hogy az EK-Szerződés 81. §-a miért tekinthető megsértettnek, és közöl minden szándékolt jogkövetkezmenyt, amelynek alkalmazását a Bizottság fontolóra veszi. A kifogásközlésben meg kell jelölni a jogsértés időtartamát is. A Bizottság nem bírságozhatja meg a feleket, ha ezt a szándékát a kifogásközlésben nem fejezte ki. [20]

Az Elsőfokú Bíróság pl. a *Cimenteries CBR SA v. Bizottság T-25/95* stb. egyesített ügyekben 2000. március 15-én hozott ítéletében a Bizottság által egy cement-kartellben részt vevő cementgyártókra és nemzeti kereskedelmi társulásokra 1994-ben kivetett bírságokat több mint felével leszállította. Az összbírság 248 millióról 110 millióra csökkent és sok bírság hatályon kívül helyezésre került.

A bíróság a bizonyítékokat rendkívül alaposan megvizsgálta és általánosságban úgy találta, hogy a Bizottság kartellnek a létezését helyesen állapította meg. Komoly hibákat vétett azonban eljárásában és ténymegállapításaiban: helytelenül tagadta meg nevezetesen a feleknek a Bizottság vizsgálati irataihoz való hozzáférését, elmulasztotta értesíteni a feleket arról, hogy rájuk bírságot szándékozik kiszabni, tévesen számította ki a jogsértések időtartamát és helytelenül ítélte meg úgy, hogy felek jelen voltak gyanút keltő gyűléseken. [21]

6. A Közlemény alkalmazásának klasszikus példája: a nátrium-glukonát kartell

A Bizottság ez ügyben hozott határozata azért tekinthető iskolapéldának, mert ennek a kartellnek *valamennyi* résztvevője élvezhette az enyheségi program előnyét.

A Bizottság hat nemzetközi vállalatra: az *Akzo Nobel NV*, *Archer Daniels Midland Company Inc.*, *Avebe BA*, *Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd.*, *Jungbunzlauer* és *Roquette Frères SA* cégekre szabott ki bírságot árrögzítő és piacfelosztó kartellben való részvételük miatt.

A vállalatok, amelyek gyakorlatilag az egész világ nátrium-glukonát tisztítóanyag-kínálatának előállítói voltak és amelyek számára az Európai Gazdasági Térség (tehát az EU, Norvégia és Izland) piaca a kartell fennállása alatt évente 18 millió euró értéket jelentett, 1987-től 1995-ig működtették a jogellenes megállapodást. Európában, Japánban és Észak-Amerikában szabályszerű gyűléseket tartottak, amelyeken egyéni értékesítési kvótákról, minimális és célárakról állapodtak meg, és még konkrét vevőket is felosztottak egymás között. A kartell tagjai aztán figyelemmel kísérték egymás kvótáinak betartását, és ha valamelyik cég túlvállalva adott volna el, a következő évre kvótájának csökkentésével büntették volna.

A bírságok teljes összege 57,53 millió eurót tett ki. A 3,6 millió euró bírsággal sújtott *Fujisawa* az addigi legnagyobb – 80%-os – csökkentésben részesült, mivel a kartellről döntő bizonyítékot szolgáltatott. Teljes mentességre lett volna alkalmas, ha nem mulasztotta volna el, hogy jelentkezzen, mielőtt a Bizottság tájékoztatáskérést küldött. *Archer Daniels Midland* (10,13 milliós bírsággal) és *Roquette Frères* (10,8 millióval) a bírságból 40-40% engedményt kaptak, mivel együttműködésük révén az „értéket növelték” (for 'adding value') A 9 millió euró bírságot kapott *Akzo Nobel* és a 3,6 millió euró bírsággal büntetett *Avebe* csak 20% engedményben részesültek, mivel a Bizottságnak semmilyen új információt nem nyújtottak. *Jungbunzlauer* 20%-os bírságcökkentéséről a 4. pontban már volt szó.

Az eset vizsgálata 1997-ben kezdődött azután, hogy a kartellben részt vevő néhány cég hasonló magatartását az Egyesült Államokban leplezték. Ez utóbbi azzal végződött, hogy a vállalatok elismerték bűnösségüket és az Egyesült Államokban és Kanadában büntetésben részesültek. [22]

7. A Bizottság enyhességi politikájának mérlege

Egy 2001 februárjában megjelent tanulmányban közölt adat szerint az 1996 júliusában hatályba lépett Közleményt addig hét kartellesetben alkalmazták. Ezekben az ügyekben kivétel nélkül a legszerényebb („jelentős”, 10-50%-os) csökkentésre került sor. [23] Ennek oka, hogy rendkívül szigorúak azok a feltételek, amelyeket az előnyösebb kedvezmény elnyeréséhez teljesíteni kell.

Ami például a legalább 75%-os („nagyon lényeges”) csökkentés alkalmazásának feltételeit illeti, a vállalkozásnak azelőtt kell érintkezésbe lépnie a Bizottsággal, mielőtt ez utóbbi, határozat alapján, vizsgálatot megkezd, *elsőként* kell döntő bizonyítékot felhoznia, és a Bizottságnak nem szabad már elégséges bizonyítékkal rendelkeznie a kartell létezését illetően.

Ez a vállalkozás részéről bizonyos fokú találgatást igényel (miként tudja azt, hogy ő az első, és hogy a Bizottságnak már van-e vagy még nincs elegendő bizonyítéka?), továbbá bizalmat is a Bizottság arról alkotott véleménye iránt, hogy mi „döntő” és mi „elégséges”.

A hátrányok közé tartozik, hogy a vállalat, amely „kipakolt”, nem tudja biztosan a *Bizottság határozatának közzétételéig*, hogy a Közlemény alapján kedvezményben részesül-e (vö. a Közlemény E2 szakaszával). A vállalatok számára elkeserítő, hogy a Bizottság munkával való túlterheltsége miatt eltelhet *néhány év* aközött, hogy a kartell résztvevője a Bizottságnál enyhe elbírálást kér és a határozat publikációja megtörténik.

Az USA Vállalati enyhességi programjával ellentétben nem is tűnne nagyon hasznosnak a Versenypolitikai Főigazgatóság hivatalnokaival arról tárgyalni, hogy amennyiben a vállalat nem működik együtt, mekkora a bírság várható összege, mert a bírságot a *teljes* Bizottság szabja ki. A Bizottságnak a kartellt megtiltó határozatában foglalt bizonyítékot felhasználhatják továbbá a fogyasztók harmadik fél által indított kártérítési perekben – bár idáig csak minimális esetjog jött létre. (A Közlemény nem védi meg a vállalatot attól a polgári pertől, amely a döntés eredményeként indulhat.) [24]

Nem lenne kerek a Közleményről alkotott képünk, ha nem térnénk ki arra a fogyatékoságára, hogy nem biztosít védelmet azoknak a vállalati alkalmazottaknak, akik a Bizottságot *önszántukból* informálják munkaadójuk kartellben való részvételéről.

Akad ellenpélda is. A kanadai Versenytörvény például úgy rendelkezik, hogy az informátor kiléte – még ha kartell-résztevő is – kérelmére titokban tartható és tilos az alkalmazott elbocsátása, feltéve, hogy jóhiszeműen és azon ésszerű meggyőződése alapján cselekedett, hogy munkaadója megsértette a Versenytörvényt. Bár az Egyesült Államok trösztellenes törvényeiben hasonló rendelkezések nem szerepelnek, a szerződésen kívüli károkozási joganyag (*tort law*) alapelvei és az államok munkaviszonyra vonatkozó jogszabályai lényeges védelmet nyújtanának az alkalmazottnak az elbocsátás ellen. [25]

A munkaadója kartellben való részvételét önszántából feltáró alkalmazott megfelelő védelem hiányában munkaadója részéről visszavágásnak van kitéve, ami járt már tragikus következményekkel is.

Stanley Adams 1973-ban saját kezdeményezésére beszámolt a Bizottságnak munkaadójának, a *Roche* gyógyszeripari vállalatnak a versenyellenes tevékenységéről. A vállalatot végül is megbírságotlák, de gyanúja *Adamsra* terelődött, és ez ahhoz vezetett, hogy ezt az alkalmazottját *Svájcban* 1974 szilveszterén letartóztatták. *Gazdasági kémkedéssel* vádolták, magánzárkában tartották fogva és nem engedték meg, hogy beszéljen a feleségével; a rendőrség kihallgatta a feleségét, aki később öngyilkosságot követett el. *Adams* egyévi felfüggesztett börtönbüntetést kapott. [26]

A Közleménynek a gyakorlatban felszínre került hiányosságait természetesen világosan látják az Európai Közösségben, és megpróbálnak az orvoslásukra megoldást találni.

Például a holland gazdasági miniszter arról tájékoztatta a holland parlamentet, hogy ajánlotta a Bizottságnak, készítsen számos világos és jelentős javaslatot a Közlemény jobbítására. Ámbár a Fehér Könyv tartalmaz javaslatokat a hivatalból folytatott vizsgálatok számának és a Bizottság hivatalnokai vizsgálati jogkörének növelésére, valamint a panasztételi eljárás megjavítására, a miniszter mégis kételyeit fejezte ki a tekintetben, hogy ezek a javaslatok elégségesek lesznek-e ahhoz, hogy több titkos kartellt fedezzenek fel és tiltsanak meg. Azt gondolja, hogy a Bizottságnak fontolóra kell vennie a „kemény magot alkotó” kartellekre vonatkozó bizonyítékok összegyűjtésének más módszereit, *beleértve a Közlemény megjavítását. Úgy véli, hogy a kartell megszűnését előidézőket jutalmazni kell és számukra megfelelő védelmet kell biztosítani.* Ezek az előnyök – úgy tűnik – kiterjednének pénzbeli jutalomra. Véleménye szerint ez különösképpen azokra az alkalmazottakra lenne alkalmazandó, akik kieszközlik, hogy véget érjen munkaadójuk jogellenes tevékenységekben való részvétele.

Ehhez a nézethez csatlakozott a Lordok Háza a „negyedik jelentésben” (*Fourth Report*). A parlamenti különbizottság (*Selected Committee*) azt javasolta, hogy a Bizottság fogadjon el az *Egyesült Államokéhoz hasonló* enyheségi programot, mivel az a kartellek felfedezésében jobb eredményeket hozna, mint ha e feladatra nagyobb alkalmazottállományt és további erőforrásokat határoznának meg. [27]

Az amerikai „ösforráshoz” való erősebb közelítés gondolata a *hatékonyság* szempontjából tetszetősnek látszik. Az USA Igazságügyi Minisztériumának Trösztellenes Főosztályához érkező vállalati amnesztia iránti kérelmek száma havi átlagban tesz ki majdnem kettőt, míg a Bizottság – amint az ennek a pontnak az elején közölt adatból kiderül – négy és fél év alatt mindössze hét esetben került abba a helyzetbe, hogy a Közlemény alkalmazására lehetősége nyílott.

Hogy szükség van enyheségi politikájának módosítására, annak természetesen a Bizottság is tudatában van és elképzeléséről közleménytervezetet készített. (Egyébként már a Közlemény bevezető részében bejelentette, hogy megvizsgálja majd, hogy szükséges-e módosítani a Közleményt, mielőtt annak alkalmazása során elegendő tapasztalatra tett szert.) Arról, hogy javaslata milyen tartalommal jött létre, a következő, 8. pontban lesz szó.

8. A tervezett új enyheségi szabályok

A tervbe vett szabályok elfogadásukkal a Közlemény helyébe lépnek majd és a következő rendelkezéseket tartalmazzák:

Bírság alóli *teljes mentességet* kapna az a cég, amely egy fel nem fedezett kartellról *elsőként* tájékoztatja a Bizottságot. Hogy a teljes mentességre jogosultságot szerezzen, a cégnek elégséges információt kell szolgáltatnia, amely lehetővé teszi a Bizottságnak, hogy *meglepetésszerű vizsgálatot* („hajnali házkutatást”) indítson el.

Az a vállalat, amely teljesíti a mentesség feltételeit, *levelet* kap a Bizottságtól, amely megerősíti, hogy *mentességben részesül majd*, ha a közleményben részletezett *feltételek megvalósulnak*.

A bírságcsökkentési politika akként módosulna, hogy lehetővé tenné a Bizottság számára, hogy megfelelő *jutalomban* részesítse azokat a *vállalatokat*, amelyek a mentességért folyamodót és/vagy vizsgálatokat követően *hozzáadott értéket (added value) megjelenítő bizonyítékot* szolgáltatnak a Bizottságnak.

A javasolt közlemény szerint a *bírságok csökkentésének összege* a bizonyíték szolgáltatásának *időpontjától* és a bizonyíték *minőségétől* függ. Sávrendszer szerepel a tervezetben mindegyik csökkentéskedvezményezett kategória számára. [28]

A holland gazdasági miniszter előző pontban ismertetett, hatékonyságnövelést célzó javaslatának tükrében nem kerülheti el a figyelmünket, hogy a tervezet nem tér ki a munkaadója kartellben való részvételét önszántából feltáró *alkalmazott jutalmazásának* és védelmének kérdésére. E tekintetben – úgy gondolom – komoly vitákra van kilátás.

Irodalomjegyzék

- [1] Miguel Angel PENA CASTELLOT [2001]: An overview of the application of the Leniency notice, *Competition Policy Newsletter* (kiadja: az Európai Bizottság Versenypolitikai Főigazgatósága), 1. szám, 11. o.
- [2] Morrison and Foerster *Antitrust and Trade Regulation Practice Group* [1995]: International Enforcement of U. S. Antitrust Laws: New Guidelines and Enforcement Trends, München, 7. o.
- [3] Némethy Andrea [2000]: A jogi személy büntetőjogi felelőssége, *Jogtudományi Közlöny*, november, 463. o.
- [4] Tóth Mihály [2001]: Mielőtt sebtében padot ácsolnánk a jogi személyiségű vádlottaknak, *Jogtudományi Közlöny*, július–augusztus, 282. o.
- [5] Lencsés Károly [2001]: Az Unión kívül más az élet, *Népszabadság*, december 28.
- [6] Lidwyn Broks [2001]: A Patchwork of Leniency Programmes, *European Competition Law Review*, 2. szám, 38. o.
- [7] Hilary Clarke [1995]: Whistle-blowers courted in EC's war on cartels, *The European*, december 6.
- [8] Miguel Angel PENA CASTELLOT: i. m. uo.
- [9] Alison Jones és Brenda Sufryn [2001]: EC COMPETITION LAW, OXFORD, 658. o.
- [10] Joseph Dalby [1996]: How cartels can profit by turning themselves in, *The European*, szeptember 12–18.
- [11] Alison Jones és Brenda Sufryn: i. m. 659. o.
- [12] Alison Jones és Brenda Sufryn: i. m. 668. o.

- [13] Dr. Bodócsi András [2001]: A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma, in: dr. Sárközy Tamás szerk.: Gazdasági törvények kommentárjai. Versenyjog, Budapest, 99. o.
- [14] Vörös Imre [1996]: Az európai versenyjogok kézikönyve, 408 lapszéli szám
- [15] Alec Burnside [2002]: EU-Developments – Modernisation. Vitamins Cartel, *les Nouvelles*, március, 39. o.
- [16] Alison Jones és Brenda Sufrin: i. m. 902–903. o.
- [17] Alec Burnside [1998]: Calculation of fines for infringement of Articles 85 and 86 EC Treaty, *les Nouvelles, les News mell.*, 7. o.
- [18] Alison Jones és Brenda Sufrin: i. m. 919. o.
- [19] Alec Burnside [2002]: i. m. 38–39. o.
- [20] Alison Jones és Brenda Sufrin: i. m. 878. o.
- [21] Alec Burnside [2000]: EU Developments. Cement Cartel, *les Nouvelles, les News mell.*, június, 10. o.
- [22] Alec Burnside [2001]: Commission Fines Six Companies in Sodium Carbonate Cartel, *les Nouvelles*, december, 153. o.
- [23] Miguel Angel PENA CASTELLOT. i. m. 12–13. o.
- [24] Lidwyn Brokx: i. m. 38. o.
- [25] Lidwyn Brokx: i. m. 42. o.
- [26] Joseph Dalby: i. m. uo.
- [27] Lidwyn Brokx: i. m. 38–39. o.
- [28] Alec Burnside [2001]: EU Review. Draft New Leniency Rules, *les Nouvelles*, szeptember, 119–120. o.