

## TARTALOM

<b>Körkérdés</b> az EU-tagság által támasztott követelményekről és teljesítésük feltételeiről I. – rész. Válaszolnak: Bácskai Tamás, Becsky Róbert, Benedek Tamás, Bod Péter Ákos, Botos Katalin, Hanti Erzsébet, Király Júlia, Kovács Árpád, Losoncz Miklós, Papanek Gábor, Rácz Margit, Richter Sándor, Szigel Gábor	4
<b>Kárpáti Tibor:</b> A nyilvános részvénytársaság a gazdaság erőforrás-alapú megközelítésében	38
<b>Hámori Balázs:</b> „Globális bazár” vagy digitális monopólium? A verseny átalakulása az információgazdaságban	58
<b>Gordos Péter:</b> Gazdasági jelzések szerepe deregulált villamosenergia-piacon	80

## SZEMLE

<b>König Gábor:</b> Oroszországgal folytatott agrár-külkereskedelmünk és exportesélyeink	95
--	----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	111
--------------------------------------	-----

## JOGI MELLÉKLET

<b>Dr: Vígh József Ferenc:</b> A technológiaátadási megállapodásokra vonatkozó új közösségi csoportmentesítési rendelet	1
---	---

## *Január–februári számunk*

*mindenekelőtt év eleji körkérdésünk nagyobbik hányadát tartalmazza, amely a hazánk gazdasági fejlődésében meghatározó tavaly bekövetkezett fordulat, az európai uniós tagság elnyerése utáni helyzetről, a tagság által támasztott követelményekről és teljesítésük feltételeiről szól. A szükséges intézményi és szabályozási változások mellett kérdéseink között az is szerepel, milyen hatással van a tagság a gazdaságpolitikai prioritások összetételére, sorrendjére. – A körkérdést követő első cikk tárgya vállalatelméleti. A nyilvános részvénytársaságok tevékenységében a szereplők igen eltérő érdekű csoportjait különböztethetjük meg. A vállalatelmélet ennek megfelelően többféle megközelítésben vizsgálja, hogyan érvényesülhet a társadalmi hatékonyság a társadalmi (igazgatósági), tulajdonosi (részvényesi), menedzsment- és az alkalmazotti érdekek összeütkezésének eredőjeként. A szerzőnk által kifejtett erőforrás-alapú megközelítés hangsúlyt helyez a vállalati alkalmazottaknak a tevékenységük eredményeként realizált gazdasági járadékkal arányos díjazására. Azt állítja, hogy a vállalatirányítás feladata a gazdasági járadék lehető legkisebb részének felosztása, amely még képes garantálni a részvénytársaság hatékony működését. Eszerint a részvénytársaság hatékonyságának szintjét az adott évben fel nem osztott járadék nagysága mutatja meg. – Következő cikkünk az információgazdaságban folyó verseny átalakulásával foglalkozik. Miközben az információtechnológiai robbanás, az internet és a globalizáció a verseny végletekig hajtott éleződéséhez vezetett, a szerzőnk által bemutatott folyamatok egyértelműen mutatják, hogy mindez, egyes várakozásokkal ellentétben, nem hozott közeledést a tiszta, tökéletes versenyhez. A „verseny – monopólium” ciklus, amely régen évtizedeket vagy akár évszázadokat fogott át, most az információgazdaságban olykor hónapok alatt zajlik le. – Az Európai Unió talán egyetlen gazdasági területen sem hoz olyan fontos reálgazdasági szabályokat, mint a villamosenergia-rendszer összehangolt működtetése terén. Szerzőnk azokra a tennivalókra mutat rá, amelyekkel az utóbbi évtizedekben deregulálttá vált villamosenergia-piacon a biztonságos, hatékony működés érdekében a rövid és hosszú távú lokális jelzések alkalmazása javítható. – A magyar–oroszkereskedelem alakulásának vizsgálatában erősen kísért a KGST-időszak mint hasonlítási alap. A feltételek azonban – ahogy Szemle-rovatunk agrárkereskedelemmel foglalkozó cikke mutatja – a szovjet rendszer összeomlásával teljes mértékben megváltoztak. Agrárexportunk 1985 és 1992 között megfeleződött. Az ezt követő regenerálódást az 1998. évi oroszországi válság vetette vissza. Ezután a termékstruktúrában nagyarányú átrendeződés ment végbe, amiben fontos szerepet játszik, hogy az orosz piacon erőteljesen megjelent a nyugati konkurencia.*

*A szerkesztő*

# Körkérdés

## az EU-tagság által támasztott követelményekről és teljesítésük feltételeiről

### – I. rész

*Magyarország EU-csatlakozása után előtérbe kerülnek az alkalmazkodás közép- és hosszú távú kérdései. Idei Körkérdésünk célja ezért a magyar gazdasági teljesítmény reálkonvergenciájának közép- és hosszú távú feltételeivel kapcsolatos vélemények összegyűjtése. Ezzel kapcsolatos kérdéseink a következők.*

*– Milyen intézményi reformok megvalósítását kell napirendre tűzni (és hogy célszerű bevezetésüket ütemezni) akár az EU által támasztott követelmények miatt, akár ezektől független hazai megfontolások alapján? Melyek ezek a követelmények, illetve megfontolások?*

*– Hasonlóképpen milyen területeken válik szükségessé a szabályozások átalakítása?*

*– Milyen hangsúlyváltásokat kell továbbá végrehajtani a gazdaságpolitikai prioritások összetételében és sorrendjében?\**

**Bácskai Tamás,**  
egyetemi tanár

1. A magyar gazdaság elsősorban gondjaival, bajaival és azok megoldásának halogatásával konvergál az EU tagországaival. Közigazgatása drága, és még meg sem tette az első lépéseket egy szolgáltató jellegű államigazgatás felé. Még nem fogták fel megfelelően azt, hogy az igazságszolgáltatás, a követelésbehajtás és a bűnüldözés gyors és hatékony működése eminensen gazdasági kérdés, mert nagy súllyal esik latba a telephelyválasztásnál. Azonban eddig csak farigcsálás történt, s nem a központi kormányzat és az önkormányzatok feladatainak leszűkítése azokra a kérdésekre, amelyeket a piac nem tud megoldani, vagy rosszabban, illetve drágábban oldana meg. Ezzel párhuzamosan le kellene számolni azokkal az illúziókkal (baloldali és szélsőjobbaldaliakkal), amelyek a megszokott mértékben és formákban óhajtják fenntartani a jóléti állam különböző (német, brit, osztrák stb.), az egyre hosszabb várható életkorból és az azzal járó nyugdíj- és egészségügyi kiadásnövekedésből eredően mind drágább válfajait, miközben azok forrásbázisát, a foglalkoztatottak számának és arányának csökkenése és a fajlagos bérköltségek versenyképesség diktálta mérséklése szűkíti. Nálunk a megoldást nehezíti, hogy az ellenzék vezető ereje minden reformot ellenez, holott egy konzervatív párt prog-

\* A beérkezett válaszok folytatását márciusi számunkban közöljük.

ramjának szerves része volna az állami beavatkozás csökkentése, az öngondoskodás kiterjesztése stb. Schröder német kancellár ellenzéke, Merkel asszony vezetésével támogatja az elsősorban a kormányon lévő szociáldemokraták és zöldek bázisa által hevesen ellenzett reformokat, sőt kevesli azok mélységét. A Medgyessy-kormány visszariadt minden mélyreható, a választók igényeit sértő reformtól, s ezzel a 2006 derekáig, nagyjában már a választások kampányideje alatt működő új kormány mozgásterét is behatárolta. Fontos intézményi reformnak tartom az egymással versenyben lévő egészségbiztosítók kialakítását, amelyekben meghatározott mértékben a szolidaritási elv is érvényesül (például: a központi egészségbiztosítóhoz való – általuk ellenőrzött felhasználású – hozzájárulás formájában), valamennyi egészségbiztosító jogát arra, hogy egészségügyi magánintézménnyel is szerződjön, ami az ellenzett privatizálás helyett, mellett zöldmezős egészségügyi beruházásokat tenne lehetővé. A – nem kötelező – nyugdíjbiztosításnál a jelenleg elégtelen adókedvezmények növelésével ösztönözném az öngondoskodást. Ezen a ponton lehetséges a felzárkózás az EU derékhadához. Különös tekintettel arra, hogy a szükséges reformoknak az EU legnagyobb gazdasága, a német gazdaságot megelőző végrehajtása versenyelőnyt nyújtana még a német piacon belül is, vonzóbbá tenné a német tőkeimmigrációt hazánkba, s kívánatosná tenné Magyarországot a német tőke partnereként abban az új „Drang nach Osten” (terjeszkedés keletre) politikában, amit Schröder kancellár egyértelmű állásfoglalása jelez Törökország EU-felvétele tekintetében, Putyin Oroszországa és a nem demokratizált Kína szinte feltétel nélküli támogatásában. A magyar offenzívához Kelet felé megfelelő infrastruktúra szükséges: nagyszámú tolmács és fordító, valamint üzletember orosz- és kínainyelv-oktatása, dokumentációs központ fenntartása, a kis- és középvállalati szektor számára e piacokhoz megfelelő közös információs és levelező szervezetek megteremtése.

2. Milyen hangsúlyváltásokat kell végrehajtani a gazdaságpolitikai prioritások összetételében és sorrendjében? A magyar exportorientációban nagyságrenddel magasabb szerepet lenne jó szánni az EU határain kívül eső piacoknak (s ebbe az olajtermelő arab országokat is beleérttem a fent felsorolt Oroszország stb. mellett). Mind nemzetközi kereskedelmünk, mind tranzitbevételeink növelése, mind elmaradott régióink bekapcsolása a hazai és külföldi gazdasági vérkeringésbe megköveteli a közlekedési és távközlési infrastruktúra gyors fejlesztését, elsősorban a vasútét (beleértve a kamionok vasúti szállítását). A távközlés költségeinek leszállítása az EU-átlagra a gyorsabb érintkezés és ügyintézés elengedhetetlen eleme. Az elektronikus aláírás elérhető költségű terjesztése nélkül szolgáltató jellegű, olcsóbb közigazgatás nem lenne elérhető. Nálunk a társállamokéhoz képest igen kicsi az aktív népességen belül – hivatalosan elismert módon – foglalkoztatottak aránya. A nem megfelelően legalizált, de működő formákat (részidős, táv- stb.) foglalkoztatást szervesen be kellene illeszteni a jogrendszerbe. A munkaközvetítést és át-, illetve továbbképzést jelentős mértékben üzleti alapokra kellene helyezni: a munkaközvetítő és továbbképző megfelelő tudást szerző ügyfeleinek bizonyos garanciát adhatna, munkaerő-kölcsönző szerep vállalásával, saját rezsiben is. A gyártmány- és gyártásfejlesztés érdekében nem az alap kutatások költségvetési finanszírozását tekintem a fő tényezőnek, hanem a vállalati és alapkutató intézetek, egyetemi kutatóhelyek és innovációkat megrendelő és vásárló cégek integrálására az állami támogatást mint katalizátort. (Célkutatások pályáztatása stb.)

## Becsky Róbert, közgazdász

### „RÉSZVÉNYESEINK AGGÓDNAK”

„Részvényeseink aggódnak” – mondta *José Manuel Barroso*, az Európai Bizottság elnöke az európai üzletemberek (UNICE) találkozója alkalmából rendezett Versenyképességi Napon, a Brüsszelben az elmúlt év decemberében rendezett konferencián. Részvényesek alatt a polgárokat és az üzletembereket értve, és az ő aggodalmaikat közvetítve.

A brüsszeli sajtóközlemény a *Külgazdaság* ez évi körkérdése kapcsán jutott eszembe. Magyarországon is elmondható, hogy a gazdasági, de különösen a politikai eseményeket és folyamatokat látva mind az üzletemberek, mind a polgárok aggódnak. Miközben gazdasági felzárkózásunk, uniós taggá válásunk, a magyar gazdaság versenyképessége javításának kényszere a kérdések sorát veti fel, a politika szinte egyetlen gazdasági probléma megoldására sem tud közös választ találni. Még szerencse, hogy a verseny-szféra működése nyomán erre egyre kevésbé is van szükség.

Sajnos ez a helyzet a szerkesztőség által felvetett kérdésekkel is. A felzárkózás természetesen az Európai Unió átlagához értendő – bár itt érdemes különbséget tenni a korábbi 15 tagú és a jelenlegi 25 tagú uniós között. Az ún. nominális konvergencia, értve ez alatt a maastrichti kritériumokat, inkább a gyorsabban – rövid távon és hektikusabban – változó flow folyamatokat ragadja meg, mint például az infláció, az államháztartási egyensúly, az államadóság alakulása. A lap által feltett kérdésben szereplő reálkonvergencia ezzel szemben a gazdaságok versenyképességében, teljesítményében mutatkozó tartós különbségeket fejezi ki, az egy főre jutó GDP nagyságát, a jövedelmek, a bérek, valamint az árak színvonalában meglévő különbségeket. A két fajta konvergencia együtt, egymástól elválaszthatatlanul és egymásra – némelykor ellentétes irányban – hatva létezik. Az infláció lassulása, a defláció természetesen – kisebb-nagyobb visszaesésekkel – Magyarországon, de a többi csatlakozott országban is kimutatható. Ám a reálkonvergencia tényezőjeként számon tartott árszínvonal-közelítés ezzel éppen ellentétes hatást vált ki. Az árszerkezet uniósbeli állapotoknak megfelelő átalakulása, például a szolgáltatások árának meredek emelkedése, új, értékesebb szolgáltatástípusok megjelenése, a szolgáltatások liberalizálása árszínvonal-emelkedést is okozhat. Ugyanez mondható el a költségvetés konszolidációját illetően. Az uniós csatlakozás önmagában véve is – ezt az elmúlt fél év eseményei is bizonyítják – rövid távon növekvő kiadásokat okoz, esetleg bizonyos típusú – például vám- – bevételek kiesését jelenti a költségvetés számára. Az uniós támogatások megszerzéséhez szükséges állami hozzájárulás előteremtése átrendezi a költségvetést, miközben pótlólagos kiadást jelent az állam számára, a bevételek a pályázatokat elnyertekhez áramlanak, és csak a sikeres pályázatok „termőre fordulása” révén és után jutnak vissza, részben a költségvetésbe. Nem szólva az állami újraelosztó rendszerek és intézmények államháztartási reformmal járó átalakulásáról. Ez utóbbi legfontosabb összetevője a nyugdíj- és az egészségügyi és szociális ellátó rendszer átalakítása. Én ezért inkább a konvergencia rövid, illetve közép- és hosszú távú folyamatairól, intézményi feltételeiről beszélnék. Más megközelítésben a versenyképesség feltételeiről, melyek teljesítése révén mehet végbe a konvergencia. A svájci IMD intézet által évente végzett versenyképességi felmérés – melyet a World Competitiveness Yearbookban publikálnak – a gazdasági teljesítmény, a kormányműködés hatékonysága, az üzleti környezet, az infrastruktúra tucatnyi fő- és almutatója alapján sorolja az országokat. Ebben megtalálható a nominál- és a reálkonvergencia minden kritériuma és összetevője.

Bár nem a feltett kérdés sorrendjében, inkább a teendők sürgősségét tekintve emelém ki a konvergencia intézményi feltételei között a költségvetés, s ennek részeként a nyugdíj-, az egészségügyi és szociális ellátó és az oktatási rendszer átalakítását. Rövid távon mindegyik a nominális konvergencia költségvetést érintő, leginkább terhelő kérdéseként merül fel. De ki vitatná, a tudás társadalmában mennyire fontos tényezője a gazdasági növekedésnek, a versenyképességnek az oktatási rendszer? Vagy hogy a gazdasági teljesítmény javulásának milyen fontos összetevője a foglalkoztatottság növelése mind a társadalom, mind az egyén szempontjából? Ami persze az egészségügyet is érintő kérdések sorát veti fel. Egy nemrég publikált tanulmány<sup>1</sup> egyesült államokbeli elemzéseket idézve állapítja meg, hogy az Egyesült Államokban a növekedés húzóereje a 80-as évek közepén-végén például az egészségügy és az oktatás volt.

Gazdaságpolitikai következtetések adódnak a leírtakból. A hivatkozott konferencia alcíme ugyanis „A liszaboni küldetés” volt, és az előadók, az Európai Unió illetékes bizottságainak biztosai, akik a vállalkozás- és az iparpolitika, az oktatáspolitikai, valamint a regionális politika szempontjából közelítették a kérdést, egyöntetűen fogalmazták meg, hogy az elkövetkező néhány évben alapvető gazdaságpolitikai prioritás a gazdasági teljesítmény és a foglalkoztatás növelése. Ez nyilván még inkább parancsoló feladat egy felzárkózó ország számára.

Mellesleg ez nemcsak az üzleti világ véleménye, a nemrég publikált legújabb „Eurobarométer” szerint a 25 tagországban megkérdezett polgárok leginkább a munkanélküliségtől és a gazdasági helyzetből adódó létbizonytalanságtól tartanak.

Jó volna, ha a gazdaságpolitika Magyarországon nem a kétes, a napi politikai szempontok által vezérelt rövid távú érdekeken, hanem a gazdaság és a társadalom hosszú távú céljain alapulna. Sajnos mindez 2005 elején, két évvel a választások előtt inkább jámbor óhaja, mintsem reális kívánalma egy magyar „résztvevőnek”.

## **Benedek Tamás,**

**a Joint Venture Szövetség Gazdaságstratégiai Bizottságának elnöke**

### **INTÉZMÉNYI REFORMOK – SZABÁLYOZÁSOK – GAZDASÁGPOLITIKAI PRIORITÁSOK**

Sajnos úgy tűnik, hogy azoknak a szakértőknek volt igazuk, akik az EU-csatlakozás első évétől nem vártak szinte semmilyen lényeges és pozitív irányú változást. Budapest utcái koszosak, legfeljebb a kátyúk száma és mélysége, valamint az utcai piszok területi elhelyezkedése módosult, melyek között a déli órákban – hála az enyhe januárnak – a rövidesen lajstromba kerülő hajléktalanok alszanak. A munkanélküliség valamelyest nőtt, különösen a fiatalok tekintetében, és Hegyeshalomnál olykor 5 óra a várakozási idő.

Túl vagyunk egy elfuserált népszavazáson, és annak ellenére, hogy az egyébként egymást rendszeresen mocskoló képviselők nagyjából és pártállástól függetlenül egyetértettek egy „fura” törvényjavaslattal, azt nem sikerült keresztülvinni. Ettől függetlenül a korrupció nem csökkent, az átláthatóság nem javult, és a közbeszerzések még mindig nem tűnnek teljesen tisztának. Az amúgy sem szárnyaló EU-gazdaságon belül számos hozzánk hasonló ország jobb eredményeket produkál.

Ezeket hallja, látja és olykor saját bőrén is érzékeli az „utca embere”.

<sup>1</sup> *Hamar Judit*: Termelékenységi rés és szerkezeti váltás. A magyar gazdaság és a felzárkózás főbb tényezői nemzetközi összehasonlításban. *Külgazdaság*, 2004. 10. szám.

De nézzük ezek után, hogyan értékeli a szakemberek az ország helyzetét.

Nyilvánvaló, hogy a nyitott gazdaság egyre sebezhetőbbé teszi vállalatunkat. A vállalkozások száma magas, de jelentős ezek közül a kényszervállalkozások száma. Magas az elavult technológiák aránya is, ezekkel nem lehet nemzetközi versenyfeltételek között helytállni.

Az aktivitási ráta alacsony, az átlagos tudásszint csökken, és az egészségügyi mutatók kiemelkedően rosszak. Alacsony a gyermekvállalási hajlandóság és rövid az átlagosan várható élettartam.

A társadalmi különbségek jelentősek, és egyre nagyobb a különbség a leszakadó rétegek és a felső réteg között. (2002-ben a lakosság legmagasabb és legalacsonyabb jövedelmű 20 százaléknak az egy fogyasztási egységre jutó jövedelme a KSH adatai szerint 3,2-szeres eltérést mutatott. A TÁRKI adatai szerint 2003-ban a különbség már 4,5-szörös.)

Az ország szétszakadását (dualitás) ellensúlyozó folyamatok nem hatékonyak, gyenge a társadalom kooperációs hajlama, egyre gyakoribb a morális eltanácstalanodás. A gazdaságot (és a társadalmat is) a rövid távú, gyors meggazdagodás vágya sarkallja (járdékvadász stratégia), az intellektuális elit a versenytől mentes állam- és politikafüggetlen rendszerekben elkényelmesedett.

Az államháztartás helyzete feszültségektől terhelt, a közösségi szolgáltatások több szegmense is a működőképesség határán van.

Ilyen körülmények között – nézetem szerint – nem segíthet, ha „egyes intézményi reformokat” napirendre tűzünk, ha bizonyos szabályzásokat átalakítunk vagy hangsúlyváltásokat eszközölünk a gazdaságpolitikai prioritások összetételében. Ha azt akarjuk elérni, hogy az ország fejlődése (működése) mind ütemében, mind irányában az EU fejlett tagországaihoz történő felzárkózást segítse elő, az említett területeken gyökeres változtatásokat kell végrehajtani.

Több mint egy évtizede napirenden van az „intézményrendszer reformja”. Ami e területen történt az – többek megállapítása szerint – toldozgatás-foltozgatás. (A riporter a miniszterelnöki interjú során ezt „maszatolásnak” nevezte.) A kérdés viszont az, hogy adott rendszert reformálunk-e meg (például: közigazgatás, egészségügy stb.) vagy bizonyos területeken eszközölünk reformokat, de az adott rendszert változatlanul hagyjuk.

A „hétköznapi gazdálkodó”, legyen vállalatvezető vagy alkalmazott, csak azt érzékeli, hogy olyan intézményekkel kell háborúznia, akik nem értik és nem kezelik megfelelően problémáit. Nézete szerint ez nem szolgáltató közigazgatás, hanem hatalmat gyakorló, olykor megfélemlítő, vagy hozzá nem értését elkendőző (néha nyíltan vállaló) hivatalnokok hatalma.

Mondhatnánk, hogy a legsürgősebb teendő például az egyes *intézmények közötti koordináció* megteremtése lehetne, hiszen számos esetben más-más véleményt kapunk az egyik illetékes minisztériumtól és a másiktól, ha netán valamilyen nem egyértelműen felfogható törvény tartalmára „rákérdezzük”, állásfoglalást kérünk (min. 30 munkanap!). Jó példa erre a támogatott beruházások áfatartalmának arányosítási kérdése. (Itt legalább szórakozhatunk egy kicsit, amikor az egyik hivatal hivatalnokja minősíti a másik hivatal hivatalnokát!)

De amikor a jogszabályalkotók „saláta-törvényekről”, „üres kagyló törvényekről” és arról írnak, hogy sok esetben súlyos hiba és felelőtlenség volt „egyszerűen lefordítani” és megszavaztatni EU-törvényeket, már nincs kedvünk mosolyogni, és még annak sem tudunk szívből örülni, ha arról értesülünk, hogy az előbbi (az áfa) ügyben már születésben vannak bizonyos javaslatok.

Hihetnénk azt, hogy az EU-pénzek felhasználásához (lehívásához? elnyeréséhez?) szükséges *pályáztatási rendszer* létrehozása és tökéletesítése a legsürgősebb teendő az

„egyes” intézményi reformok sorában. Jelenleg ugyanis nem ritkák az ellentmondó elbírálások (volt eset, hogy két teljesen azonos pályázatból az egyik nyert, a másiknál hiánypótlást rendelt el a „hatóság”), és addig, amíg nem publikálják a szinte teljesen érdektelen adatokat (hányan pályáztak, mennyien nyertek, mennyi támogatást kap az ország), fel sem dolgozzák azokat az igazán lényeges tartalmi kérdéseket, amelyek a pályázatok és pályázók szándékaira, felkészültségére, képességeire és készségeire vonatkoznak. (Sajnos az a nem olcsó informatikai szoftver, amellyel a pályázatokat kezelik, „ezt nem tudja”). A pályázati rendszerben egyébként mind a mai napig nem ismertek – vagy nem nyilvánosak – azok a trendek, amelyek a leadott pályázati dokumentációk alapján megismerhetők lennének, és amelyek mind makrogazdasági, mind mikrogazdasági szinten segítséget nyújthatnának az országnak, vállalkozásainak és a befektetni szándékozóknak egyaránt. A hazai, európai uniósnek nevezett pályázati rendszerben egyértelműen észrevehető, hogy hiányzik a stratégiai irányvonalat finanszírozásokkal támogató gondolkodás, ehelyett van agyaggalamb-lövészet jellegű, futószalagszerű pályázatgyártás, amelynek célja szinte minden esetben megfogható, tárgyiasult fejlesztés, holott legalább ekkora tömegű pénzmennyiség áll rendelkezésre a humánus fejlesztésére, állítólag kihasználatlanul.

Gondolhatnánk, hogy az intézményi reformok sorában élenjáró feladat a *karcsúsítás*, a felesleges tevékenységek (és emberek) leépítése. Ezzel némileg csökkenthetők a költségvetést terhelő kiadások és – egyesek szerint – ahogyan a hadsereg esetében a kisebb létszámú, de profi szervezet a hatékonyabb, úgy az intézmények esetében is ez lehetne a megoldás. (Nem is az a fő bajunk, hogy olyan nagyköveteink vannak, akik még természeti katasztrófa esetén sem tartják szükségesnek szabadságukat megszakítani és állomáshelyükre visszatérni, hanem az, hogy ország-világ előtt kijelentik, „ott lévő fiatal munkatársaim e feladatok ellátására maximálisan – és nálam mindenképpen jobban – alkalmasak”). Mindez azonban olyan munkahelyi légkört és munkatársi viszonyokat teremt, amely egyértelmű gátja a lelkiismeretes, alapos és szakszerű munkavégzésnek.

Ahogyan az előbbieken az ország problémáit, úgy az egyes intézményi reformszükségletek sorát is folytathatnám. A reformnak azonban nem tűzoltásnak, hanem koncepciózus, átgondolt és a teljes rendszer működését átható megoldásnak kell lennie.

Természetesen megértem és belátom, hogy az apróbb változtatások sokkal kisebb politikai kockázattal járnak, de azokon a területeken, ahol 15 év után is a múltban bevett elemekre épül a rendszer, meggyőződésem, hogy hatástalanok az „apró reformok”.

(Ad abszurdum, még az is leírható, hogy bizonyos területek átfogó és átgondolt megújítása nélkül az EU-csatlakozás is értelmét veszti.)

Végül, de nem utolsósorban: vannak nekünk *gazdaságpolitikai prioritásaink*? Ha lennének, akkor – ahogyan az éppen legfontosabbnak vélt intézményi reformok megvalósításának esetében – itt sem lenne gond a válasz. A gazdaságpolitikai prioritásokat azonban először meg kellene határozni. Kellene egy vezérfonal (stratégia), amely nem lefordított változata a nálunk előbbre járó országok Nemzeti Fejlesztési Tervének, nem általánosságokat és az egyes fejlesztési alternatíváknak kompromisszumos, de sehová nem vezető elegyét magában foglaló, nehezen konkretizálható „terv”. *Olyan irány (gazdaságpolitika, iparpolitika stb.) egyértelmű kijelölésére lenne szükség, amely legalább abban eligazít, hogy a központi szándék mit támogat, mit segít, mit vár el a gazdaság (és nem csak a gazdaság!) szereplőitől.*

Az EU-integráció a jelenleginél sokkal elkötelezettebb és határozottabb kormányzást (pontosabban országvezetést) igényel. Annak ellenére, hogy tagságunk következményeként csökken a Parlament és nő a Kormányzat szerepe, a fő irányok és így a gazdaságpolitikai prioritások meghatározása és megvalósítása megfelelő konszenzusok nélkül, viszonylag egységes akarat nélkül elképzelhetetlen.



A jelenlegi helyzetből konfliktusok vállalásának mellőzésével kilábalni, prioritásokat meghatározni, méginkább érvényre juttatni nem lehet.

Tehát cselekvőképesebb államigazgatásra, korszerűbb és nem pazarló elosztó rendszerekre lenne szükség.

Milyen feladatok várnak a kormányzatra e téren? Nem kevesebb, mint kijelölni a fejlesztéspolitika céljait, kritikusan értékelni a fejlesztéspolitika jelenlegi rendszerét, és kialakítani egy hosszabb távú stratégiát (Második Európa Terv). Ezt követően biztosítani kell a megfelelő végrehajtást, ennek átláthatóságát, tisztaságát, folyamatosan értékelnie kell az eredményeket (monitoring).

Mi tehát a válasz a felvetett kérdésekre?

Az országban a felsorolt negatívumok ellenére van érzékelhető fejlődés. Ha most olyan feladatot kapnék, hogy azokról a pozitívumokról adjak számot, amelyek az elmúlt években és különösen a csatlakozás kapcsán érzékelhetők és reményt keltőek, legalább ennyi felsorolásra futná erőmből.

Egy dolgról azonban nem tudnék beszámolni, bár ez talán mindennek alapja. *Hiányzik a tisztességes, szakszerű és alapos munkavégzés.* Ha az élet bármely területét vizsgáljuk, érzékeljük, hogy – összehasonlítva más, nálunk fejlettebb országokkal – sok esetben hanyag, slendrián, szakszerűtlen munkáért fizetünk ugyanannyit (lassan többet), mint mások. (Benne van ebben a mérgezett paprika, a nem tejből készített sajt vagy a másodlagosan erjesztett sör ugyanúgy, mint a piszkos szállodai ablak, csaptelep, vagy az éppen átadott új lakás lemálló vakolata, felpúposodó parkettája.)

Nem többet, hanem jobban kellene dolgozni. Igaz ez a kormányzati munkára, az intézményekben folyó tevékenységre, de talán méginkább igaz a „hétköznapi vállalkozókra”, jogászokra, orvosokra, tanárookra, pincérekre, bolti eladókra és még sorolhatnám.

Az igazi feladat tehát elérni és folyamatosan fejleszteni a lelkiismeretes, alapos és szakszerű munkavégzést. Számon kérni és szankcionálni minden olyan esetet, ahol ez csorbul. Ez az ország irányítóinak, vezetőinek legfontosabb feladata, legyenek azok miniszterek, vállalatvezetők vagy vezető értelmiségiek.

## **Bod Péter Ákos,** egyetemi tanár

Amint a modern házasságokban ma már ritka, hogy az esküvőt követő nászi éj hozza meg a felek számára egymás megismerését, ehhez hasonlóan a mai integrációs frigyre lépést is olyan hosszú jegyben járás, közös készülődés és együtt élés („partneri viszony”) előzi meg, hogy maga az integrációs aktus alig jár érdemi változásokkal, nagy meglepetésekkel. Ezt a 2004. májusi EU-belépésünk előtt is tudni lehetett; ezért is igyekeztek a szakértők oszlatni a nagyközönségnek a belépéshez kapcsolódó fölös aggályait és túlzó várakozásait. Az EU korábbi bővítéseinek tapasztalatai alapján tudni lehetett, hogy a teljes jogú tagsági viszonyból fakadó gazdasági és intézményi változások zöme a jogi aktust megelőző évek során lezajlik, illetve az alkalmazkodási folyamat a csatlakozás másnapján is folytatódik, hosszú éveken át.

Az átállási sokk (mind pozitív, mind negatív vonatkozásokban) különösen mérsékeltnek ígérkezett a mostani tízes (az uniós támogatásokat illetően „félpénzes”) bővítés esetén, hiszen ez már nem a nagyvonalúbb ibér vagy görög felvétel: az új tagok részéről a pénzügyi transzferek egyenlege kisebb nagyságrendű, mint amekkora tőkemozgást a pénzpiac generálni szokott kis, nyitott gazdaságokban. Másfelől negatív sokkal sem kellett igazából számolni a két tárgyaló fél sokféle derogációja következtében, valamint a frigy előtti már említett kényszerű alkalmazkodási megrázkódtatásaink korábbi bekövetkezése miatt.

Mégis figyelemre méltó, hogy a magyar gazdaság és társadalom életében a csatlakozást követő hónapok még az informált várakozásokhoz képest is kevés változással, csekély meglepetéssel jártak. Egy új esztendő lehetséges fejleményeit latolgatva mégsem indulhatunk ki abból, hogy ha 2004 májusa és decembere között sok minden nem történt, akkor a továbbiakban sem várható fordulatszerű változás. Az alábbiakban azokat a tényezőket futom át, amelyek megérezésem szerint változást indukálhatnak, vagy az eddigi módosulások hatásait felerősíthetik.

A változások csekély volta részben látszólagos. A vám- és intézményi határok májusi megszűnését követően több gazdasági ágban (így a hitelintézetek és biztosítók világában) irodák és képviseletek megnyitásával igenis feltűntek új potenciális versenytársak; feltűntek, de a fennálló piaci viszonyokat egyelőre nem befolyásolták. Ám meglehet, hogy az igazgatótanácsok már meg is hozták a régiót és benne hazánkat érintő döntéseket, és emiatt a 2005-ös év sok iparágban egyáltalán nem lesz esemény nélküli. És itt ránk nézve nemcsak annak van jelentősége, hogy a magyar piacon hányan válnak potenciális szereplőből ténylegessé, hanem annak is, hogy a határ túlfelén mi történik: kik telepednek le Szlovéniában, kik Szlovákiában, kik döntenek Budapest helyett Prága, Miskolc helyett Kassa mellett.

Ezt az aspektust a magyar gazdasági döntéshozatali kör eddig jórészt figyelmen kívül hagyta, legalábbis nemzetgazdasági szinten, holott ismerhetjük az agglomerációs hatást: ha valahol kellő méretű gazdasági aktivitás koncentrálódik, akkor ott a fajlagos ügyleti költség csökkenése miatt akkor is érdekesebb egy új szereplőnek belépnie, ha egyébként a helyi bérköltség vagy más költségvetel egy alternatív telephely mellett szólna. Következésképpen ez az alternatív telephely – mondhatni önhibáján kívül – akkor is veszíthet vonzerejéből, ha egyébként magához képest javul a versenyképessége. Helyzetünkre lefordítva: változatlan, sőt javuló nemzetközi versenyképességi pozíciót feltételezve (ami sajnos a bér-versenyképességi helyzetünket ismerve helytelen feltételezés) pozíciónk akkor is romlik, ha a közvetlen környezetünkben mások még gyorsabban, és főként időben minket megelőzve javítanak relatív helyzetükön.

Ezek nem absztrakt, teoretikus ügyek. Szeged helyzetét Szabadka jó ideig nem veszélyeztetheti, de bizony a szlovéniai Lendva ránőhet Lentire, a borsodi és nógrádi iparvárosok is pozíciót veszthetnek néhány év alatt a dinamikusabban fejlődő (reptérrel, általában jobb infrastruktúrával ellátott, netán jobban menedzselt) felvidéki városokkal szemben. Mégsem érezni a közlekedési hálózat fejlesztése vagy a területfejlesztés eddigi menetén, hogy a kormányzat komolyan bekalkulálta volna az elmúlt néhány évben azt, ami 2004-ben végre hivatalosan bekövetkezett: a gazdasági határok légiesedését és a területi versenypozíciók ebből következő hirtelen módosulását. A magánszektor a jelek szerint stratégiai gondolkodásban is a kormány előtt jár: nemcsak a „magyar multik” fúziós vásárlásaira gondolok, hanem sokkal kisebb tőkeerejű cégek határon átnyúló vagy a határhozvetet hirtelen esélyként kezelő akcióira (melyekről egyelőre csak anekdotikus ismereteink vannak).

A csonka 2004-es tagsági esztendő látszólagos eseménytelensége más vonatkozásokban is elkényelmesítette a kormányzatot. Jó ideje lehetett tudni, hogy a magyar adórendszer igazi nagyjavításra szorul (már 2000-ben a PM-ben komoly és ígéretes szakmai munkálatok folytak, amelyek azután a politikusi megfontolások miatt leálltak), mára azonban itt dörömböl a valóság: adórendszerünk számos fontos eleme egyszerűen nem kompatibilis az uniós társaink (és egyben – ne röstelljük kimondani – versenytársaink) által életre keltett normákkal. A szomszédjaink szintje felett tartott áfakulcsok forgalomterelő hatásait előre lehetett látni, miért van mégis az, hogy váratlan adókiadásra panaszkodnak az illetékesek. Sajnos, éppen az áfa az a tétel, amelyre a költségvetési tervezés a bevétel súlypontját áthelyezte a személyi jövedelemadó-kulcsok megígért csökkentésé-

nek ellentételezésére – súlyos melléfogás ez új viszonyaink között, hiszen a tőke mellett a fogyasztás (a fogyasztó) is meglehetősen mobil, míg a munkavállaló és a munkaadó (bármivel fenyegetőznek nagyvállalati hangadók) néhány százalékos szja-többletteleher miatt nem fog, mert nem képes, Bécsbe vagy Kassára költözni.

Már ma is késő lenne az átfogó adóreformot bevezetni, de látjuk, 2005 nem annak lesz az éve. És nincs sok illúzióm, 2006-ra – ciklusa utolsó megkezdett évére – sem fog előállni komoly változtatással a koalíció. Ám arra mégsem lehet számítani, hogy a külvilág megvárja, amíg Magyarországon fordul egyet a politikai ciklus, és kimúlik a béna kacsa.

Hasonlóképpen valami csodavárás tapasztalható az uniós stabilizációs paktumból adódó kényszereket illetően. Az, hogy hazánkat a túlzott deficiteljárás alá vonták, a nagyközönségnek alig jutott tudomására, ami annyiban érthető is, hogy az ország nem lévén tag az eurózónában, azonnali büntetéssel nem néz szembe. Ám a kormányzat érdemi reakciójának hiánya talán nem a magabiztosság jele, hanem a probléma iránti érzéketlenségé. Ha ugyanis a görögökkel együtt mi maradunk a túlzott deficiteljárás keretében elmarasztalt ország, valamint az Európai Központi Bank (EKB) 2004. októberi konvergenciajelentésében a 11 GMU-n kívüli tagból a tizenegyedik helyen állunk a Gazdasági és Monetáris Unióba (eurózónába) való belépésre való felkészültség alapján, akkor ez súlyosabb ügy annál, mint ahogy azt a kormányzat elhinni és elhitetni látszik.

E gazdaságpolitikai stigma két módon is beleszólhat életünkbe. Egyfelől az uniónak nagyon is vannak eszközei a tagok által vállalt feladatok elvégzésének kikényszerítésére: ez az uniós közös alapokhoz való hozzáférés esetleges szigorítása. (Nemrég láthattuk, hogy Portugáliát az uniós felzárkózási alapokból való részleges kizárás fenyegetésével villámgyorsan makrogazdasági kiigazításra ösztönözték – igaz, a portugálok már a GMU tagjai). Másodszer az eurózónába való felvételünk kitolódása igen súlyos versenyhátrány lenne azokkal szemben, akik érezhetően előbb válnak képessé a közös valuta bevezetéséhez szükséges előfeltételek teljesítésére.

Azt érzékelti lehet, hogy az EKB nem lelkes az új tagországok gyors euróátvételét illetően; talán nem ellendrukker, de aligha tenne bármilyen engedményt javunkra kétséges esetben (például statisztikai adatok határértékénél). De a legnagyobb bizonytalansági tényező nem az, hogy a feltételek teljesítése esetén felvesznek-e minket a GMU-ba – ez különben sem 2005 kérdése –, hanem maga a bizonytalankodó kormányzati politika. Az uniós értékelésekkel szembeni érzéketlenség, a jegybankkal kapcsolatban az uniós normákhoz képest visszalépést megvalósító törvénymódosítások (a felügyelő-bizottság visszaállítás, az MNB-törvény 2004 végi módosítása) azt üzenik: a GMU felé való gyors haladás nem számít stratégiai iránynak – miközben szóban senki sem állítja az ellenkezőjét. Az eurózónába való felvételünk további lebegtetése pedig végig makrogazdasági teherrel jár (a szuverén és a vállalati hitelek magasabb kamatfelára formájában), az üzleti világ számára pedig egy olyan többletkockázattal, amelytől mentes minden tagország, ahol az euró a fizetőeszköz (azaz Ausztrián kívül 2007-től várhatóan ez lesz a helyzet a Baltikumban és Szlovéniában is – az utóbbi közvetlen versenyképességi következményekkel járhat reánk nézve).

Még 2002-ben nagyvonalú számításokat tett közzé az MNB az euró átvételétől várható egyszeri megtakarítás és folytatódó növekedési előny mértékéről – a kalkulációt komolyan nem vitatta a szakma. Ha azonban kitolódik GMU-tagságunk, akkor a későbből fakadó költségeket hasonló módon meg lehetne becsülni, ám ilyen számítás nem látni, holott a költség-többletet a mai gazdaságpolitikai kurzus opportunity costjaként minden esztendőben fel kellene számítani.

## Botos Katalin,

a Szegedi Egyetem és a Pázmány Péter Katolikus Egyetem egyetemi tanára

A *Külgazdaság szerkesztősége* által feltett komplex kérdéscsoportra az adott keretek között csak töredékes válasz adható. Kötetnyi irodalom foglalkozhatna a gazdaságpolitikai koncepciók változataival, noha valójában igen szűk ösvényre van kényszerítve a döntéshozói kör. A fenntartható növekedéshez finanszírozható gazdaságpolitika kell. Ha fél évszázada – néhány év kivételével – mindig passzív volt a fizetési mérlegünk, akkor a gazdasági növekedés csakis folyamatos tőkebeáramlás esetén képzelhető el. Mindezekelőtt a fennálló állami adósságállomány folyamatos refinanszírozása tesz szükségessé folyamatos tőkeimportot, mert – sajnos – a magyar megtakarítási hajlandóság határozottan megcsappant. Pótlólagos külső tőkebeáramlásra pedig – mivel az államadósság is limitált a maastrichti elvek szerint, s ma már többé-kevésbé a határon mozog – lényegében csak a magánszférában lehetne számítanunk. Persze csak akkor, ha a költségvetési egyensúlyhiány nem teszi elkerülhetetlenné a külső források bevonását. Hazánk az ikerdeficit kérdésében hasonlít az USA-hoz – pont ebben? –, mivel a belső eladósodottság a belső forráshiány miatt nyomban külsővé transzformálódik. (Milyen érdekes: a KGST-világban a Szovjetunióhoz hasonlítottunk abban, hogy az egyetlen ország voltunk, amely külkereskedelmi exporttöbbletet tudott folyamatosan felmutatni – a Nagy Testvéren kívül. Ugyanakkor pontosan akkor, abban az időben kezdtünk hasonlítani az ikerdeficit kérdésében az USA-hoz, amikor ott ez a jelenség megmutatkozott.)

Az első számú gazdaságpolitikai prioritás Magyarországon tehát ma is kényszerűen a külső finanszírozhatóság garantálása – mint lassan már negyedszázada. Azon hosszan lehet elvitatkozni, hogy a tőke bevonásához milyen kamatszint az elegendő, milyen játéktere van ebben a Nemzeti Banknak, s mit határoz meg a piacok értékítélete. Mi befolyásolja ezt (mármint a piacok értékelését) jobban: az MNB esetleg lazább pénzpolitikája, amely a kamatok csökkentésében jelentkezik, s az MNB deklarált infláció elleni fellépésének hitelességét kérdőjelezné meg a külső finanszírozók számára, vagy az, hogy a költségvetés korábban túlköltekezett, s a fennálló magas deficit leszorítása nehezen megy. Világos, hogy a deficit többek között azért is magas, mert az államadósság finanszírozása drága a magas MNB-alapkamattal. De vajon lehet-e a probléma orvoslását itt kezdeni? Lehet-e – úgymond – a költségvetés helyzetét pusztán a kamatcsökkentéssel javítani?

A kérdés szorosan összekapcsolódik a fizetésimérleg-helyzettel. Csak olyan kamatok létezhetnek a piacon, amelyek mellett az ország finanszírozásához szükséges tőke beáramlik a gazdaságba. A jelen helyzetben – ha nem akarunk leértékelni – a hiány kikényszeríti a relatíve magas kamatokat. Ezért sürgetik a kormányzat részéről is a leértékelést, mivel a fizetésimérleg-romlásnak más módon való megállítására nem látnak lehetőséget. A leértékelés azonban nyilvánvalóan az infláció újabb felszökkenését eredményezi, tehát az infláció elleni küzdelmet ismét csak hiteltelenné teszi.

Aligha van más út, mint a költségvetési kiadások lefaragása, csakhogy ez politikailag igen kényelmetlen, s hosszú távon sok problémát okozó megoldás.

Nem látom továbbá intézményesen megoldottnak az agrárium súlyos problémáit, ezen belül súlyos gondnak tartom az európai méretekben példátlanul szélesre nyílt agrárrollót, a gazdálkodás pénzügyi bizonytalanságait és a vidékfejlesztés intézményrendszerének működését. Ceterum censeo, az agrárrolló szétnyílását csökkenteni kell, hiszen ez az ágazat hoz nettó devizát az országnak. Minden csekély GDP-részarány ellenére ezen ágazat jelentősége a fizetésimérleg-egyensúlytalanság mérséklése szempontjából óriási. Egyszerűen érthetetlen számomra, hogy ezt a magyar gazdaságpolitikusok és

elemzők miért nem súlyának megfelelően kezelik. Azt persze nagyon is jól értem, hogy egyik kormányzat sem mer az agrárollóhoz érdemben hozzányúlni – egy bizonyos liberalizációs szint fölött már nem is tud –, hiszen az emelhetné a fogyasztói árak szintjét, s magát az élelmiszer-ipari export versenyképességét is ronthatná. Ugyanakkor társadalompolitikai szempontból lehetetlen helyzet, hogy az e szempontból oly fontos ágazat ennyire eltérjen az európai tapasztalatok szerinti arányoktól. Ez valóban az agráriumból élők elsorvadását, a környezet lepusztulását eredményezi, s kellő területfejlesztési politika híján a magyar vidék elszegényedéséhez, következképp fokozott urbanizációhoz vezet, annak minden urbanizációs ártalmával, szociális feszültségével.

Nem látom továbbra sem erősödni a magyar kis- és nagyüzemi szektor integrációját, s ezen belül egy kis, de fontos kérdés megoldását: a megfelelő szakember-utánpótlás kinevelését. Németországban a kis- és középvállalatok adják a tanoncok – leendő szakmunkások – zömét. Ez akkor is fontos humántőke-kérdés, ha a hagyományos ágazatok visszaszorulnak a GDP-ben. Azért a magyar export zömét döntően a hagyományos ágazatok adják. Mellesleg az új technika szakembergárdájának kinevelésében is komoly szerepe van a kisvállalkozásoknak. A jó szakember hiánycikk, s nem lehet csupa végzős társadalomtudóssal és kommunikációs diplomással megoldani a munkaerőpiac strukturális egyensúlyát – a magyar gazdaságban sem.

De a jelen rövid írásba e kérdésekkel kapcsolatos javaslatok megfogalmazása nem fér bele, hiszen – mint utaltam rá – kötetnyi elemzést és operatív információt igényelne. Csupán egy, szorosabban vett pénzügyes témára szeretnék valamivel részletesebben kitérni, amely talán a legközvetlenebbül kapcsolódik a reálgazdasághoz: a technikai-technológiai haladás finanszírozására.

Ismeretes, Európa egyik legnagyobb problémája, hogy a szabadalmak egynegyedét sem teszik ki az USA-énak. A kutatás-fejlesztési beruházások is döntően a hagyományos ágazatokban tevékenykedő nagyvállalatoknál történnek, s sokkal ritkábban kis, kezdő, új technológiákkal kísérletező vállalkozásoknál.

Az EU-bizottság egyik közelmúltbeli jelentése rámutatott, hogy melyek az innovációt, kutatás-fejlesztést befolyásoló fő tényezők. Ezek:

- a szellemi tulajdonjogok védelme,
- a határterületekre koncentrált oktatási rendszer,
- a stabil makrogazdasági környezet,
- a rugalmas termék- és munkaerőpiacok,
- s az induló cégek kockázati tőkéhez jutása.

Ha az új cégek alakulását vizsgáljuk, azt látjuk, hogy Európában és az Egyesült Államokban ugyanolyan ütemben keletkeznek. Ugyanakkor azt is láthatjuk, hogy Európában sokkal inkább a kevésbé innovatív szektorokban jönnek létre ezek az új vállalkozások, és döntően banki finanszírozással. A kockázati tőke az amerikai mértéknek egyharmadát sem teszi ki az EU-ban. Az is jól ismert, hogy általában a tőkepiaci finanszírozás Európában alatta marad az Újvilág adatainak. Ennek köze lehet az innovatívabb ágazatok fejlődéséhez, lemaradásához is. A banki finanszírozás ugyanis nagy óvatossággal viszonyul a kezdő, kockázatos és kisvállalkozásokhoz – bizonyos mértékig érthetően, hiszen ott az „Én kalandom a te pénzeddel” folyik.

A tőkepiacok az Óvilágban valóban nem kellően fejlettek, részekre töredezettek. Annak ellenére, hogy az elmúlt évtizedekben látványos fejlődésen ment keresztül a piac. 1980-ban még csak a GDP 8 százalékát tette ki a tőzsde kapitalizációja, míg az angol adatok 46 százalékot, az USA adatai 38 százalékot tettek ki. A kontinentális Európa adata 2000-re 105 százalékra emelkedett, míg az angol és az USA tőzsde tőkésítettége is gyorsan növekedett, 184 százalékot, illetve 155 százalékot ért el. Így, bár a fejlődés – megismétlem – látványos, az angolszászok még mindig őrzik fölényüket e téren.

Európa nemzeti pénzügyi rendszerei jelentősen eltérnek egymástól, eltérő szabályozókkal, adórendszerrel, jogi környezettel rendelkeznek. Bár az 1999-ben elfogadott intézkedési tervek számos harmonizációs irányelvet tartalmaznak, ezek egy része még nem lépett életbe, 2005-re van előirányozva. Bizonyos előrelépésről lehet beszámolni a vállalatátvételek harmonizálása terén, amelytől a részvényesi jogvédelem és a vállalat-irányítás erősödését várják a pénzügyi szakemberek.

Ugyanakkor még 2004 elején is 30 nemzeti tőzsde s 20 nemzeti elszámolási rendszer működött az EU-ban, amelyhez a csatlakozó országok további 20 rendszert „házasítottak”. Az euró ugyan egységes a tagországok között, de az infrastruktúra fregmentált, töredezett.

A pénzügyi rendszer fejlesztése jelentős növekedési potenciált jelenthet, az ECB becslései szerint akár 1 százalékot is kitehet.

Nem kell talán ecsetelni, hogy e téren a hazai viszonyok is a kihívást példázzák.

Pedig a tőkepiaci finanszírozásnak fontos szerepe lenne – ha nem is nyomban a tőzsdéknek – a kezdő kisvállalkozások finanszírozásában. Szegedi kollégáim kutatásai felhívták arra a figyelmet, hogy a kockázatitőke-alapok is inkább az ún. fejlesztő-kereskedelmi tevékenység, és nem a reálszféra innovációs finanszírozási igényei felé fordultak. A vállalkozások kezdeti életszakaszát finanszírozó lehetőségek közül egyre hangsúlyosabban vetődik fel az informális kockázatitőke-piac, az üzleti angyalok szerepe. De éppen azért, mert az intézményes forma itt hiányzik, a fejlődés nem túl gyors. A potenciális befektetők jobban ügyelnek arra, hogy elkerüljék a rossz befektetéseket, mint hogy megtalálják a jót. Nagy valószínűséggel a megfelelő vagyoni helyzetű réteg is viszonylag szűkös. Felvetődött, hogy e helyzetet javíthatna bizonyos állami ösztönzés – például: adóelőny nyújtása a befektetőknél –, vagy az informális rendszer bizonyos formalizálása, „házasságközvetítő” irodák „lánca” kiépítésének elősegítése. Azt azonban, hogy a kellő bizalmat e bizalmi üzletág miként szerezheti meg a hazai viszonyok közepette, azt természetesen nem lesz könnyű megválaszolni.

## **Hanti Erzsébet,**

**Magyar Szakszervezetek Országos Szövetsége**

### FELZÁRKÓZÁS – TÁRSADALMI KONSZENZUSSAL

A magyar gazdaság helyzete 2004-ben jobb volt annál, mint azt egyes egyensúlyi mutatók látni engedték, vagy mint azt többen lefestették. A GDP vártnál nagyobb növekedésének egyensúlyjavító hatását a tervezettől elmaradó adóbevételek is csökkentették. Az általános forgalmi adónál például az uniós szabályozásra való átállás nem várt bevételcsökkentő hatással járt. A Jegybank szembenállása is egyelőre megoldhatatlan problémák elé állította a pénzügyi kormányzatot. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy a külföldi befektetők bizalma meginogjon a kiszámíthatóság, a stabilitás terén, amely az egyik legfontosabb szempont a befektetések mérlegelésénél. A magas jegybanki alapkamat és a túlértékelt forint pedig igen negatívan érintette mind a beruházásokat, mind a magyar vállalkozások versenyképességét. Elmaradtak a beígért államháztartási reformlépések is, ez különösen az egészségügyben egyre nagyobb gondot jelent. De 2004 az uniós csatlakozás éve is volt. Sokak számára a megkönnyebbülés követte május 1-jét: a csatlakozást semmiféle földrengésszerű változás nem kísérte, mások épp ennek hiányát emlegetik. Mikorra zárkózunk fel a társadalom számára érzékelhető módon Európához?

Időközben a kormány elkészítette és elfogadta a maastrichti kritériumok teljesítéséhez szükséges középtávú konvergenciaprogramját, amely egyben a Monetáris Unióba való

belépés, az euró bevezetésének feltétele is. Az ország gazdasági és társadalmi helyzetének eltérő megítélését jelzi, hogy a konvergenciaprogramot a kormánynak nem sikerült elfogadtatnia a szociális partnerekkel. Egyetértés csupán a megfogalmazott célokban mutatkozott, a helyzetértékelésben és a célokhoz vezető út megítélésében nem volt egyetértés. Szakszervezetek és munkaadói szervezetek – eltérő okból ugyan, de – egységesen elutasították a konvergenciaprogramban megfogalmazottakat. A gyors és hatékony felzárkózáshoz viszont szükség van a gazdaság szereplőinek egyetértésére, együttműködésére.

Sokan egy *hosszabb távú megállapodás* (paktum) szükségességét emlegetik. A szociális partnerek viszont többnyire csak kis esélyt adnak ma egy paktum megkötésének, még ha szükségesnek tartanák is. Jelen helyzetben a kormány sem kezdeményezte érdeemben a lehetséges paktumról történő tárgyalásokat. Az Európai Unió több régi tagországában a Monetáris Unióra való felkészülést, az euró bevezetését, de esetenként a felzárkózást is megállapodásokkal készítették elő. A megállapodások vitathatatlanul segítettek a kormányokat, de a szociális partnereket is a felkészülésben, és a várható negatív hatások elkerülésében, enyhítésében. A megállapodásoknak azonban legtöbbször az önkorlátozó bérlétszámítás volt az egyik eleme. Ezt pedig a szakszervezetek nem fogadhatják el a tárgyalások alapjaként sem akkor, amikor az európai uniós csatlakozás fő céljaként a jövedelmi felzárkózást, a bérfelzárkózást jelölték meg korábban. Ellene mondanak a statisztikai adatok is, amelyek azt mutatják, hogy a magyarországi GDP-hez és termelékenységhez viszonyítva a keresetek reálértéke sokkal jobban el van maradva az uniós átlaghoz képest. Az sem reális elvárás a munkavállalóktól, hogy bérlétszámítás céljaikat akár átmenetileg is feladják az euróvezetési csatlakozásért cserébe, amely számukra nem jelent kézzelfogható előnyt.

Más tanulsággal is szolgálnak a régi uniós országok paktumai, amelyekről kevesebb szó esik nálunk. Ezek az országok ugyanis kivétel nélkül magasabb jövedelmi szinten voltak a paktumok megkötésekor, mint mi, és a paktumok ideje alatt még javítani is tudtak. Nem mindegy, hogy egy „tisztos szinten” megélhetést biztosító bérrrel, vagy a létminimumot nem vagy alig meghaladó keresettel kell-e önmérsékletre kérni a munkavállalókat, még akkor sem, ha a célokban egyébként nemzeti egyetértés van. Kedvenc példám az ír helyzet, ahol a bérek korlátozására épülő, egymást követő megállapodások „eredményeként” az ír bérek mégis felzárkóztak az uniós átlaghoz. Hogy csinálták? Talán nem tartották meg a megállapodást? Vagy egyszerűen írjuk ezt az ír csoda számlájára? Egyik sem. A megoldást a szerkezetváltásban, a folyamatos alkalmazkodásban találhatjuk meg. Írországból az elmúlt évtized(ek)ben teljesen átalakult a foglalkoztatási szerkezet. Példátlan mértékben fejlesztették oktatási rendszerüket, emelték a régi és az újonnan munkaerőpiacra kerülő munkavállalók képzettségét. A high-tech területeken létesülő munkahelyeken pedig nem egy segédmunkás béréért foglalkoztatták az újonnan felvetteket.

A magyar szakszervezetek is hasonlóan képzelik el felzárkózást. A munkavállalóknak egyaránt fontos az, hogy legyenek munkahelyeik, és ott az Európai Szociális Charta bérekről szóló cikkelyében megfogalmazottak szerinti „tisztos” béreik legyenek (amelyből tisztos módon el tudják tartani magukat és családjukat). Már hosszú évek óta nem reális választási lehetőség az, hogy a tárgyalások során mit részesítsenek előnyben: a munkahelyek megtartását vagy a bérhelyzet javítását. A gazdasági fejlődés mai szakaszában a kettő együtt mozog. Csakis ott van foglalkoztatásbővülés, ahol a jövedelmezőség jó, tehát „jól megy a székér”, ezeken a helyeken viszont a bérek is az átlagosnál jobban alakulnak. Ez természetesen továbbra is piacikonform, a vállalkozók piaci és profitérdekeinek megfelelő növekedést jelent. Egy másik, nagyon erős összefüggés is érvényesül: a bérhelyzet javulásához, a bérek felzárkóztatásához szükség van a közterhek csökkenésére. A közterhek érdemi csökkentése viszont nem képzelhető el a foglalkoztatás jelentős bővülése, az eltartotti ráta javulása nélkül.

Nem feledkezhetünk el a napjainkban több síkon zajló *foglalkoztatási szerkezetváltásról* sem. Még tart a 90-es évek elején beindult gazdasági szerkezetváltás egyes hagyományos ágazatokban, alágazatokban, ide tartozik például a textil- és ruházati ipar. A magyar gazdaság növekedése, felzárkózása számára különösen fontos, hogy minél inkább meghonosodjanak, bővüljenek a nagyobb hozzáadott értéket teremtő, magasabb szakképzettséget igénylő tevékenységek. Az elmúlt években rendkívüli mértékben felgyorsult az infokommunikációs technológia, a biotechnológia és más új technológiák fejlődése, amelyek kiemelkedő növekedést (bővülő befektetést, növekvő hozzáadott értéket) biztosítanak az ezeket meghonosító vállalatoknak, ágazatoknak, országoknak. Az új technológiák előnyeit azonban csak ott tudják kihasználni, ahol a működtetésükhöz értő magasan képzett munkaerő is rendelkezésre áll. Egyre többször találkozunk azzal, hogy a szakképzett, gyakorlott munkaerő hiánya hátráltatja vagy gátolja az új beruházásokat. Az információs technológia megjelenése a hagyományos ágazatokban is napi igénnyé tette a korábbinál kvalifikáltabb munkaerő foglalkoztatását.

A foglalkoztatásban zajló szerkezetváltásnak bérvonatkozásai vannak. Mesterségesen alacsonyan tartott bérekkel (amely nemhogy a munkaerő bővített újratermelését, de a létfenntartását is csak alig fedezi) a magyar munkaerő nem lesz képes betölteni azt a feladatát, ami a jövőben rá vár. A termelékenységhez kötött bérnövekedés csak egy statikus modellben működik. Amikor a követelmények nőnek, akkor az ennek megfelelő kvalifikáltabb munkaerő ára is magasabb (például: egy gépkezelőt lecserélnék az információs technológiát értő mérnökre ugyanazon munkafázisban az új technológia működtetésére). Gondoljunk csak az ír példára vissza! A szakszervezetek által elképzelt és várt bérfelzárkózásnak a foglalkoztatási szerkezetváltás is fontos tényezője.

A munkavállalóknak az uniós csatlakozás azt is jelenti, hogy lehetőség nyílik *Európa gazdaságfejlesztési centrumához csatlakozni*, amennyiben saját erőinket, hagyományainkat és az uniós támogatásokat képesek leszünk úgy hasznosítani, hogy jól képzett munkaerővel, fejlett infrastruktúrával, valamint kedvező és stabil gazdasági feltételekkel várjuk a magas technológiai fejlettséget megvalósítani képes befektetőket. A munkavállalói érdekképviseltek többnyire azt a véleményt képviselik, miszerint Magyarországnak, amely kis ország, nyitott gazdasággal, az egyetlen esélye a felzárkózásra, az átlagos dinamikát hosszú távon meghaladó fejlődésre a csúcstechnológia, és az ezt működtetni képes humán tőke fejlesztése. A csúcstechnológia azonban önmagában nem oldja meg problémákat, többek között a foglalkoztatás bővítését sem, sőt esetenként még a létszám csökkenését is eredményezheti. A csúcstechnológiának a magyar gazdaság szerves részévé kell válnia: kapcsolódjon hozzá háttéripar, beszállítói hálózat, jól működő pénzügyi és szolgáltatási szektor, fejlett infrastruktúra. A háttérágazatok, szolgáltatások potenciális köre – amelyet zömmel a közepes- (esetleg a kis-) vállalkozások adják – az a terület, ahol a szakszervezetek az elkövetkezendő években jelentős foglalkoztatásbővülésre számítanak. Ezt a kormányoknak segítenie kell, többek között megfelelő gazdasági és iparpolitikával.

A munkavállalóknak elfogadhatatlan az a gazdaságpolitika, amelynek homlokterében – az egyensúly helyreállításának fő eszközeként – a bérek visszafogása áll. Az egyensúly fontos, de nem kerülhet előtérbe a növekedéssel, a jövővel szemben. Európa több országának a példája is azt mutatja, hogy a befele forduló, védelmi gazdaságpolitikát megvalósító országok nem voltak képesek az EU-n belül helyzetükön érdemben változtatni (Görögország, Olaszország). Ezzel szemben a csúcstechnológiára és a humán erőforrás fejlesztésére építő országok jelentős fejlődést tudhatnak maguk mögött (gondoljunk Írországra, Finnországra).

Nincs az a jó gazdaságpolitika, amely érvényesülni tud egy széthúzó társadalmi közegben. Az együttműködés szükségességét különösen hangsúlyozza az európai uniós támogatásokhoz való hozzájárulás rendje. 2007 és 2013 között egy új Nemzeti Fejlesztési



Terv alapján lehet majd az országoknak, a régióknak, a vállalkozásoknak uniós támogatáshoz jutni. A rendelkezésre álló pénz nagysága magas, tehát az elkövetkezendő időben olyan tervet kell összeállítani a felhasználására, amely a humán erőforrás fejlesztését, a foglalkoztatás növelését és a reálkonvergenciát hatékonyan segíti. Tekintve a 2006. év végi leadási határidőre, a tervet még az esetleges kormányváltás is veszélyeztetheti akkor, amikor már nem lesz idő újabb kidolgozására. Ezért rendkívül fontos, hogy minél szélesebb körben egyeztetett és elfogadott középtávú gazdasági stratégián alapuljon. A *társadalmi konszenzus* létrejöttében az Európai Unió minden szintjén hagyományosan fontos szerepet játszanak a szociális partnerek. Ezt a szerepet nekünk, újonnan csatlakozott országoknak, ahol az érdekegyeztetés történelmi hagyományai hiányoznak, még nem sikerült maradéktalanul elsajátítanunk.

Az európai uniós csatlakozás a lehetőséget adja meg annak, hogy felzárkózzunk Európa fejlett feléhez. Az viszont rajtunk múlik, hogy a tagság már rövid és középtávon is érdemi pótlólagos növekedési esélyt jelentsen.

## Király Júlia – Szigel Gábor

### EU-SZABÁLYOZÁS A BANKSZÉKTORBAN

Ha a kedves olvasó megkérdezi bármelyik bankvilágban járatos ismerősét, mi lesz a következő éveknek a szektorra legnagyobb hatást gyakorló jogszabályi változása, két szót kap válaszként: Bázeli II. Hogy mi köze van egy unión kívüli ország álmos kisvároskájának az EU bankszabályozásához? A válasz egyszerű: az Európai Bizottság a Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság, egy nagy tekintélyű nemzetközi testület ajánlásai alapján dolgozza ki a bankok törzesszabályozásának új alapelveit, amelyek várhatóan 2007-től lépnek életbe a tagországokban, így Magyarországon is, és amelyek gyökeres változásokat hoznak a (legalábbis a hazai) banki kockázatkezelésben.

#### A bankok törzesszabályozása

Kezdjük a történetet a legelejéről! A banki működés legfontosabb alapeleme, hogy a bank a betétesektől gyűjt forrást, majd ezt a pénzt, tehát a más pénzét – a megtérülés reményében – hitelezés vagy egyéb más befektetés (például: értékpapír-vásárlás) formájában kihelyezi. Csakhogy a befektetés és a hitelezés kockázatos tevékenységek: ha a bank el kalkulálja magát – vagy egyszerűen csak váratlan, kedvezőtlen események lépnek fel –, a kihelyezett forrást, vagyis a betétesek pénzének egy részét vagy akár egészét elveszítheti. Ilyenkor a bank nem tudja visszafizetni a betéteseknek a kölcsönvett összegeket, hacsak nem rendelkezik valamekkora saját tőkével, amely a befektetési tevékenységen elszenvedett veszteségekre – legalább átmenetileg – fedezetet nyújt. A banki hitelezési és befektetési tevékenységből származó veszteségek ellen védő banktőkét *szavatoló tőkének* szokták nevezni,<sup>1</sup> mivel ez *szavatol* a betétesek – és nem utolsósorban a pénzügyi rendszer stabilitásának – biztonságáért. Ma már a szabályozó hatóságok valamennyi fejlett országban előírják a hitelintézetek számára kötelező szavatolótőke-szintet.

<sup>1</sup> A szavatoló tőke nagyrészt a bank saját tőkéjéből áll, ide tartoznak azonban egyéb, alárendelt kölcsöntőkeelemek is.

*Szigel Gábor*, a Nemzetközi Bankárképző Központ tanácsadója.  
*Király Júlia*, a Nemzetközi Bankárképző Központ vezérigazgatója.

## Mi volt a Bázeli I.?

Mindazonáltal a tőkeszabályozás nem tekint jelentős múltra vissza: általános nemzetközi sztenderdjeinek kidolgozását – nem mellékesen a korszak nemzetközi adósságválságainak hatására – a 80-as években kezdte meg a világ 10 legfejlettebb országának (a G-10-nek) vezető banktisztviselői által létrehozott Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság (*Basel Committee on Banking Supervision – BCBS*). A BCBS 1988. június 15-én fogadta el a *Bázeli Egyezmény* néven elhíresült okmányt, amely eredetileg a nemzetközileg aktív bankok számára tartalmazott ajánlásokat tőkeellátottságukra vonatkozóan. Ez lett – amint az „örökös” későbbi megjelenésével kiderült – a Bázeli I. Az egyezmény 1993-ban lépett végérvényesen életbe: az aláíró országok ekkortól tették kötelezővé alkalmazását saját, és *immár nem csak a nemzetközileg aktív* bankjaik számára. A G-10 csoporton kívül a Bázeli I. normáit a fejlett világ más országai – köztük Magyarország – és az akkori Európai Közösség tagjai is folyamatosan átvették és alkalmazták hazai szabályozásukban.

Az első Bázeli Egyezmény a tőkeellátottság mérésére az ún. *Cook-hányados* vezetete be, amelynek számlálójában a bank szavatoló tőkéje szerepel, míg nevezőjét a kockázattal súlyozott eszközérték (*RWA – risk weighted assets*) alkotja. Bázeli I. értelmében ennek a hányadosnak meg kell haladnia a 8 százalékot.<sup>2</sup> Az egyezmény iránymutatást nyújtott mind a szavatoló tőke, mind a kockázattal súlyozott eszközérték kiszámítására. Ezek közül inkább az utóbbi igényel némi magyarázatot. Az egyes eszközök kockázati súlyát a Bázeli I. meglehetősen egyszerűen határozta meg: a legtöbb eszköz súlya 100 százalék lett (vagyis egy 100 euró összegű hitel kockázati súlya éppen 100 euró kockázatnak felelt meg). Voltak azonban olyan, biztonságosabbnak ítélt eszközök (állampapírok, ingatlan-jelzáloggal fedezett követelések), amelyek kedvezményes 0 százalék, 20 százalék vagy 50 százalékos súlyt kaptak. Ez utóbbi esetekben tehát 100 euró összegű kitettség értelemszerűen már csak 0, 10 vagy 50 euró kockázatvállalással volt egyenértékű. (Ez a szabályozás már akkor is kissé nyakatekertnek számított: egy 100 eurós, de 50 százalékos kockázati súlyú követelésnél a 8 százalékos tőkekövetelmény 4 eurónyi tőkét jelentett, vagyis *valójában* a tőkekövetelmény az ilyen kedvezményes súlyozású kitettségekre nem is 8 százalék, hanem csak 4 százalék volt.)

## Miért volt szükség a Bázeli II.-re?

Az első bázeli egyezménnyel kapcsolatban az idők folyamán egyre több kritika fogalmazódott meg. Egyrészt az eredeti 1988-as szabályozás valójában csak a hitelkockázatokat fogta meg, a bankok befektetési tevékenységéből származó ún. piaci (vagyis a különböző árfolyamok és kamatgörbék piaci ingadozásaiból származó) kockázatait nem.<sup>3</sup> Emellett a Bázeli I. nem számolt a bank működési kockázataival (csalás, belső rendszerek meghibásodása stb.) sem. Mivel ezen kockázati fajtákból a hitelintézeteknek ugyanúgy vesztesége származhat, mint a hitelkockázatokból, ezért logikus lett volna ezekre is szavatoló tőkét képezettni.

<sup>2</sup> Itt természetesen mindenkiben felmerülhet a kérdés: de miért éppen 8 százalék? Miért a 8 százalékos szavatoló tőke szint az, amely mellett a betétesek már biztonságban érezhetik magukat, és miért nem 6 vagy 10 százalék a Cook-hányados értéke? A kérdésre nem adható megalapozott válasz. A választás valószínűleg azért esett a 8 százalékra, mivel a 80-as évek végén nagyjából ekkora volt a tőkeellátottsága a nyugat-európai, illetve amerikai bankoknak.

<sup>3</sup> A bankok piaci kockázataira vonatkozó tőkekövetelményt az Egyezmény 1993-as és 1995-ös kiegészítő ajánlásai ragadták meg, ezeket az EU, illetve Magyarország szintén átvette a 90-es évek folyamán. A piaci kockázatra vonatkozó tőkekövetelmény számítási módszerei az új egyezményben sem változtak, így ezek ismertetésétől itt most eltekintünk.

A másik probléma magával a hitelkockázattal adódott. A Bazel I. nem differenciált megfelelő módon a különböző kockázatu adósok között. Hiszen gondoljunk csak bele: egy multinacionális nagyvállalat valószínűleg kisebb eséllyel megy csődbe, mint egy tőkehiányos kisvállalkozás, mégis a korábbi tőkeegyezményben a kettő ugyanakkora kockázati súlyt (100 százalék) kapott.

A kritikákat érzékelve 1999 júniusában a Bizottság bejelentette egy Új Tőkemegfelelési Egyezmény kidolgozását, amely – az akkori tervek szerint – 2006 végétől váltotta volna fel a régit. Ezt az új szabályozást – amelynek végleges szövege hosszú vajúadások után 2004 júniusában megszületett – nevezték el Bazel II.-nek.

### **Miről szól a Bazel II.?**

Az új tőkeszabályozás elsődleges jelentősége az, hogy az első tőkeegyezmény fentebb kiemelt hiányosságait orvosolni fogja. Noha a 8 százalékos mutató a Bazel II.-ben is megmarad, jelentősen változik a kockázattal súlyozott eszközérték kiszámítása.

A legfontosabb változás a hitelkockázatokat érinti. Itt a banki tőkekövetelményt alapvetően két módszerrel lehet majd kiszámítani. Ebből az egyik, az ún. *sztemderd módszer* nem sok szót érdemel, mivel ez jórészt megegyezik a jelenlegi egyezmény előírásaival. Az igazi újdonság az ún. *belső minősítésen alapuló* (internal rating based – IRB) *módszer* lesz: az ezt választó hitelintézetek lehetőséget kapnak, hogy különböző matematikai-statisztikai módszerekkel maguk becsüljék meg egyes hitelkihelyezéseik kockázatait, és az annak fedezéséhez szükséges szavatoló tőke nagyságát. Ezeket a becsléseket a bankok elsősorban múltbeli tapasztalataik alapján tudják majd végrehajtani. Ha például egy adott adóstípussal kapcsolatban – amely lehet például a mezőgazdasági termelők, a nagyvárosi szellemi foglalkozásúak vagy a vidéki fizikai munkások adóscsoportja – a bank már rendelkezik tapasztalati nemfizetési értékekkel és veszteségráttákkal, akkor ezek segítségével előre tudja jelezni, hogy a jövőben az ilyen adósoknak kihelyezett hiteleken legfeljebb mekkora veszteségeket szenvedhet el, és ezek fedezéséhez mekkora szavatoló tőkére van szüksége. Természetesen egy hitelintézetnek több dologra is szüksége van egy ilyen becslés végrehajtásához: megfelelő adatbázisokban tárolt megfelelő mennyiségű, megfelelő múltra visszatekintő és megfelelő tisztaságú adatra, ezekre épülő becslési modellekre, valamint fejlett kockázatkezelési rendszerekre.

Másik nagy újdonsága a Bazel II.-nek, hogy bevezeti a működési kockázat fogalmát a szabályozói tőkekövetelményben, vagyis a bankoknak a jövőben működési kockázatoknak való kitettségüket is kalkulálni, illetve tőkét kell képezni utána.

Az új tőkeegyezmény nagy vívmánya a differenciáltabb megközelítés: minden bank maga modellezheti – saját kockázati profilja alapján – tőkeszükségletét. Vagyis a kevésbé kockázatosabbban működő bankoknak arányosan kevesebb tőkére lesz szükségük, míg a nagyobb kockázati étvággal rendelkező hitelintézeteknek több szavatoló tőkét kell majd felhalmozniuk. Összességében pedig a Bazel II. úgy választja meg a szavatoló tőke kiszámítására előírt módszereket, hogy a legfejlettebb nyugati országok hitelintézeteinek többségében csökken majd a tőkekövetelmény (ennek köszönhetően ott a bankszakma teljes mértékben az új szabályozás mögött áll).

### **Tőkeszabályozás az EU-ban**

A kedves olvasó – már amennyiben idáig bírta szusszal – ezen a ponton kissé kezdetlenül türelmetlenné válni: ez mind nagyon szép, de mi köze van ehhez Magyarországnak és az Európai Uniónak? A kapcsolatot az teremti meg, hogy – noha a Bazel II. rendelke-

zései elvileg csak ajánlások, amelyek egyébként is csak a nemzetközileg aktív nagybankokra érvényesek – az Európai Unió a bázeli elveket át kívánja ültetni saját jogrendszerébe is.<sup>4</sup> Mindez azt jelenti, hogy a Bázeli II. előírásai az EU teljes területén, így Magyarországon is kötelező érvényűvé válnak, még hozzá – ha az Európai Parlament és a Tanács a szóban forgó bizottsági direktívák módosítását a jelenlegi menetrend szerint elfogadja – akkor már 2007-től.

Mindennek nem kellett volna szükségszerűen így történni. Mivel a Bázeli II.-t alapvetően a nagy, nemzetközi bankok számára „találták ki”, ezért a kicsi, belföldi bankok esetében alkalmazása nehézkes lehet. Itt elsősorban az okoz problémát, hogy ezek a kisebb hitelintézetek nem rendelkeznek megfelelő mennyiségű adatállománnyal a belső tőkebecslések végrehajtásához. Az Egyesült Államok ezért a bázeli előírásokat valóban csakis a saját nemzetközileg aktív nagybankjai számára teszi kötelezővé, a csak belföldön működő kisebb hitelintézetekre nem. Az Európai Unió szintén hozhatott volna ilyen értelmű döntést, azonban végül is nem így döntött.

### **A Bázeli II. hatásai a hazai bankszektorra**

Az új tőkeegyezmény legpozitívabb hatása kétségtelenül az, hogy újabb ösztönzőt ad a banki kockázatkezelési rendszerek fejlesztésére. Hiszen a bankoknak tulajdonképpen eddig is érdekükben állt volna várható veszteségeik precízebb, matematikai-statisztikai modelleken alapuló előrejelzése. Egy, a Nemzetközi Bankárképző Központ megbízásából tavaly (2004-ben) elvégzett felmérés azonban azt mutatta, hogy a hazai hitelintézetek legfeljebb csak szakértői modelleket használtak mind az adóminősítés, mind a veszteség-előrejelzés során, sőt ez utóbbi kalkulációra sok banknál egyáltalán nem került sor. Mindez persze nem feltétlenül jelenti, hogy a magyar bankok rosszul, vagy a kockázatra érzéketlenül működtek volna: csupán a bankolás egyfajta szakértői tapasztalaton, tudáson alapult. Az is igaz azonban, hogy eddig a hazai hitelintézetek meglehetősen konzervatív hitelpolitikát folytattak, így a kifinomultabb kockázatkezelési módszerek alkalmazása nem volt létszükséglet. Az utóbbi időkben azonban ez megváltozott: a bankok közötti verseny erősödésével a banki kockázatvállalás is fokozódik. A banki kockázatkezelési rendszerek fejlesztése tehát így is, úgy is mindenhol napirendre került volna, azonban sok bank esetében a Bázeli II. adta csak meg a döntő lökést a nagyobb fejlesztési projektek elindításához. A fentebb már hivatkozott felmérés azt mutatta, hogy a bankok többségében már gőzerővel zajlik a felkészülési munka.

Az új szabályozásnak a hazai bankok tőkeszintjére gyakorolt hatása egyelőre még kétséges: noha a belső minősítésű módszert alkalmazó bankoknál a hitelkockázatra képzendő tőke a jelenlegihez képest csökkenni fog, a működési kockázat tőkekövetelményének megjelenése ezt általában ellensúlyozni fogja, így várhatóan szektorszinten valamelyest növekszik a szavatoló tőke szintje.

Az ügyfelek szempontjából a Bázeli II. magával hozhatja a differenciáltabb, az ügyfél kockázati profiljához jobban igazodó árazást. Ha ugyanis egy bank a megfelelő modellek segítségével jobban el tudja választani a jó és a rosszabb adóst egymástól, akkor számukra különböző hitelezési feltételeket (kamat, biztosíték stb.) szabhat. Így a jobb adósok kedvezőbb feltételek mellett juthatnak hitelhez, mivel nem nekik kell megfinanszírozniuk a bank rosszabb adósokon elszenvedett veszteségeit. Ez azonban akár oda is vezethet, hogy egyes adósok kiszorulnak a hitelezésből, mivel csak túlságosan rossz feltételekkel tudnának hitelhez jutni.

<sup>4</sup> Ez technikailag a hitelintézetek tőke megfeleléséről szóló 93/6/EEC számú, illetve a bankcsoportok konszolidációjáról szóló 2000/12/EC számú Európai Bizottsági direktívák módosításával történik.

Az új szabályozásnak a hazai környezetbe való átültetése azonban számos nehézséggel is együtt jár: a bázeli követelményeknek való megfelelés egyrészt minden bank esetében az adat-nyilvántartási rendszerek kisebb-nagyobb átalakítását igényli, ami jelentős költségigényű feladat. Vannak azonban további koncepcionális jellegű problémák is, amelyek nagyrészt a belső minősítésen alapuló módszerrel függenek össze. A hazai hitelintézetek ugyanis általában csak a lakossági hitelszegmensben rendelkeznek elegendő ügyféllel (illetve múltbeli adattal) ahhoz, hogy arra a szavatoló tőke számításához szükséges veszteség-előrejelző modelleket lehessen alapozni, míg a vállalati szegmensben – talán az Országos Takarékpénztárt leszámítva – egyetlen banknak sincsen ehhez elegendő múltbeli adata.

Sajnos a hazai bankok ezekre az ügyfelekre sem alkalmazhatják az egyszerűbb, sztenderd módszert: egyrészt, mert a Bazel II. csak korlátozottan teszi lehetővé a kevert módszerválasztást,<sup>5</sup> másrészt, mivel a szabályozás azt is elő fogja írni, hogy ha egy bankcsoporton belül az anyabank a belső minősítésen alapuló módszert vezeti be, akkor a csoport valamennyi tagjában követni kell ezt a gyakorlatot. Mivel a magyar bankok többsége maga is leánybank, és anyabankjaik a belső minősítésű rendszert fogják választani, ezért idehaza is ezt a gyakorlatot kell majd követni. Ezért a legtöbb bank a vállalati hitelszegmensben kénytelen lesz anyabankjától átvenni a tőkeszámításhoz használatos módszereket. Ez nem egyedülállóan magyar jelenség: megállapítható, hogy a Bazel II. következtében a több európai országban működő bankcsoportok egyes leánybankjainak működése jelentős harmonizáción esett/esik át.

Hasonló módon közeledni fog egymáshoz az egyes tagországok bankfelügyeleteinek gyakorlata az új szabályozás következtében. Mivel a tőkeszámítást a nagyobb bankcsoportoknak konszolidált szinten is el kell végezniük, ezért az anyabankok felügyeletei lesznek jogosultak a bankcsoporton belül alkalmazott tőkeszámítási módszerek elfogadására. Olyannyira, hogy ezt akár a leánybankok nemzeti felügyeletei ellenében is megtehetik majd: ha tehát például egy holland bankcsoport felügyelete engedélyezi az egész csoport számára a belső minősítésű módszer használatát, akkor a PSZÁF nem tilthatja meg ezen bankcsoport magyarországi leánybankjának, hogy e módszer szerint számítsa ki a tőkekövetelményét. Más kérdés, hogy a szabályozásban olyan ösztönzők is vannak, amelyek az egyes nemzeti felügyeleteket inkább az együttműködésre fogják sarkallni.

## **Összefoglalás**

A fentiekben megpróbáltunk rövid áttekintést nyújtani a hitelintézetek EU-tőkeszabályozásának történeti háttéréről, illetve a legújabb, még elfogadásra váró – a Bazel II. néven befutott – jogszabályok jelentőségéről, várható hatásairól. Tekintve, hogy az új szabályozás több mint 300 oldal, csak a leglényegesebb pontokat emelhetjük ki. Összességében elmondhatjuk, hogy az új tőkeszabályozás döntő változásokat indíthat be a magyar bankok működésében, és jelentősen hozzájárulhat a hazai banki kockázatkezelés fejlődéséhez. Ugyanakkor hozzájárulhat szakmai kompetenciáknak itthonról az európai (anyabanki) központokba való áthelyeződéséhez is: egyrészt a szabályozói szinten, másrészt a bankcsoportokon belüli kockázatkezelési rendszerek a teljes egészében az anyabanki központokba való áttevődésével.

<sup>5</sup> Vagyis amikor a bank bizonyos típusú adósaira a sztenderd, más adósaira a belső minősítésen alapuló módszert alkalmazzák.

# Kovács Árpád

az Állami Számvevőszék elnöke

## A gazdaságpolitika prioritásaihoz

A tavalyi körkérdésre adott válaszómban a kollégáim segítségével a gazdaságpolitika előtt álló rövid távú feladatokként *a külső-belső egyensúly és a versenyképesség javítását, az infláció korábbi csökkenő trendhez való visszatérítését, a forint stabilitásának biztosítását és a megtakarítások* növekedésének elérését jelöltem meg. Most sem teszek másként, az ő véleményüket alapul véve válaszolok a *Külgazdaság* kérdéseire.

Lássuk tehát az idej várható adatok<sup>1</sup> birtokában, hogy hol sikerült megvetni a lábunkat, és hol vannak még súlyos, feltehetően hosszabb távon megoldandó problémák.

Ami az *egyensúlyt* illeti, jelentős erőfeszítések, többszöri évközi módosítás árán sikerült ugyan 1 százalékpontot lefaragni az államháztartási deficit GDP-hez viszonyított mértékéből, de *a külső egyensúly hiánya* – amit a folyó fizetési mérleg deficitjével jellemzünk – továbbra is *tarthatatlanul magas*, azaz hasonlóan a 2003. évi adathoz *a GDP 9 százalékára tehető*. Tény, hogy a lakosság nettó megtakarítása, s így hitelnyújtása a 2003-as mélypontról elmozdult, de a fellendülőben lévő gazdálkodó szféra és az államháztartás együttes hiteligénye ezt nagyjából az előző évi mértékben ismét meghaladta, így a külső finanszírozás euróban mérve nőtt, aránya a GDP-hez az említett és fenntarthatatlan 9 százalékon maradt. Ebből számomra az következik, hogy önmagában véve *az államháztartás deficitjének csökkenése csak szükséges, de nem elégséges feltétele az egyensúlynak*, a valós egyensúlyi problémát a fizetési mérleg tartós hiánya fejezi ki. Ezen a fronton tehát még további tennivalók vannak, tehát *hosszabb távon a fizetési mérleg alakulását tekinteném az egyik, ha nem a legfontosabb prioritásnak*.

Mi szolgálhatja ezt a célt? A megoldás kulcsa minden bizonnyal a *versenyképesség* gyors, EU-átlagot meghaladó növelése, ami alapvetően nem a bérek visszafogásán, hanem az ország teljesítményének növelésén alapulhat. Ehhez azonban beruházás, fejlesztés kell a gazdaság minden szegmensében, beleértve a kis- és középvállalati szférát és a tárgyi és humán infrastruktúrát is. A fejlesztéshez pedig pénz kell, és úgy tűnik, hogy itt érünk a hosszabb távú gondolkodáshoz: *a fejlesztéshez elérhető pénzek időbeli és térbeli allokációjához*. Ezt célozza többek között az EU-bizottsággal egyeztetett és aktualizált konvergenciaprogram, illetve a Nemzeti Fejlesztési Terv. Úgy gondolom, hogy ebben kitüntetett szerepe van az EU-finanszírozási forrásoknak, az ezekre épített programoknak, amelyek tervezésének jelentőségét nem lehet eléggé hangsúlyozni. Végül is a versenyképesség ilyen növelésével érhető el, dinamikusan emelkedő GDP mellett – racionális fogyasztói magatartást feltételezve –, hogy *a lakossági nettó megtakarítások fokozatosan kiváltják a külső, eladósodáshoz vezető finanszírozást*, és a fizetési mérleg fenntartható hiányát eredményezik, amit szakértők a mi esetünkben többnyire a GDP 5 százalékát nem meghaladó mértékben definiálnak.<sup>2</sup> (Természetesen mindvégig takarékos, szigorú államháztartást feltételezve.)

*Az infláció alakulása és a hazai valuta stabilitása* nagymértékben a monetáris politika sikerességén múlik. A monetáris politika azonban csak akkor lehet sikeres, ha egy hosszabb távon is koherens gazdaságpolitikába ágyazott, fiskális politikával összehangoltan működik. Egy évvel ezelőtti írásomban kritizáltam azt a „policy-mix”-et, amit a laza államháztartás és az erre hivatkozva drákói monetáris politika jelentett. A *változás*

<sup>1</sup> Az idej adatok tekintetében alapvetően a Pénzügyminisztérium januári „Gyorsjelentésére” támaszkodom.

<sup>2</sup> A konvergenciaprogram még 2008-ban is csak 6,6 százalékig jut el.

azóta látható: az államháztartás „bekeményített”, a jegybank, illetve a Monetáris Tanács óvatos, többnyire kiszámítható fokozatos kamatleépítésbe fogott, miközben kemény politikai küzdelem után a jegybanktvényt is módosították. (A módosítás irányát persze mindenki másképp interpretálja.) Jelenleg a többszöri kamatcsökkentés árfolyamra gyakorolt kedvező hatását nem látom, az euró árfolyama jelenleg<sup>3</sup> is 250 forint alatt van. A külföldi minősítők azonban a deficcittel még mindig elégedetlenek, így besorolásunkat nem javítják, sőt, ez a leértékelődés irányába mutat. A helyzet tehát nem egyértelmű, stabilitásról nem beszélhetünk.

Ennek ellenére elmondható, hogy a fiskális és monetáris politika összhangja szerény mértékben javult, mindez az infláció csökkenő trendjét támogatja, és ez javulásként értékelendő. Ennek alapján a konvergenciaprogramban felvázolt *dezinflációs pályát reálisnak* ítélem.

A *stabil árfolyam* kialakulása csak hosszabb távon várható, kérdés azonban, hogyan reagál a piac a Monetáris Tanács eddig követett „kis lépések” taktikájára. Ezt elsősorban az exportörök szempontjából kulcsfontosságúnak tartom, de nem közömbös az EMU-csatlakozás szempontjából sem.

A legnagyobb változások a *jövedelempolitikában* következtek be az elmúlt évben. Az egy keresőre jutó reálbér-növekedés mutatója a 2003. évi 9,2 százalékról gyakorlatilag 0-ra csökkent, azaz a keresetek vásárlóértéke nem nőtt. Ez a költségvetési szférában a deficitcsökkenés egyik legfontosabb eleme volt. A reálbér befagyasztása jelentős lépés volt a kiigazításban, azonban az előző évek teljesítményektől – gazdaságilag nem indokolható mértékben – elszakadó jövedelempolitikája által okozott arányeltolódást csak részben korrigálta, ezért elvileg a következő években is a reálbérek legfeljebb a GDP-vel azonos mértékben nőhetnek. (2005-ben az elfogadott adómérséklés miatt ez nem valósul meg.)

Mindazonáltal a kiigazítás elkezdődött, a konvergenciaprogram reális célokat követ.

Néhány ponton azért látok kockázatokat is.

Az államháztartási pozíció javulását nem *szisztematikus feladatátvilágítás* alapozta meg, bár a pályázati rendszer alkalmazása kétségtelenül jelentős és jó lépés volt. Az állam feladatainak határai még mindig homályosak, nem egyértelmű, hogy mi az, amit közvetlenül az államnak kell ellátnia és finanszíroznia is, s mi az, amit más konstrukcióban kell végezni, megosztva a finanszírozást és az ellátást államháztartáson kívüli szervezetekkel. Ezt a munkát nem lenne jó tovább halasztani.

A *második nyugdíjpillér kiiktatása* a deficitből – s erre 2007-ig van csak lehetőségünk – statisztikailag mintegy 1 százalékponttal kedvezőbbnek tünteti fel a hiányt. Mi lesz utána? A bővös 3 százalékot viszont e korrekció nélkül kell produkálni. A konvergenciaprogram ezt számszerűleg be is mutatja, részletes költségvetési számítás híján azonban nem meggyőző. (Közben választások lesznek.)

Az ÁSZ költségvetési véleményében is felvetettük, hogy az *autópálya-beruházások* „kihajózása” a költségvetésből a PPP akciók körébe ugyan rövid távon igen látványos, de a terhek kumulált és hosszabb távú bemutatása elmaradt. Túl azon, hogy az idejű autópálya-eladás bevételei sincsenek a kezünkben, milyen hatással lesz ez a továbbiakban? Engem az eddigi tapasztalatok nem villanyoztak fel.

Nem látok arra irányuló konkrét lépéseket, amelyek oldanák az *önkormányzati szektor alulf finanszírozottságát*. Ezt a problémát az ÁSZ évek óta felveti a költségvetéssel kapcsolatban. A megoldás itt is sürgető.

*Összefoglalva*: nem szívesen állítanék rangsort a különböző prioritások között, hiszen azok többnyire feltételezik egymást, ha az egyikben sikertelenek vagyunk, a másik is sérül. Ezért a következőképpen fogalmaznék.

<sup>3</sup> 2005. január 12-én.

Tekintsük a *külső egyensúly* javítását – a fizetési mérleg hiányának csökkentését – alapvető feladatnak, mert ez jelentős, bár mértékében nehezen meghatározható kockázatot hordoz magában. Ennek érdekében folytassunk következetes, szigorú – az EU-forrásokat optimálisan hasznosító – költségvetési politikát, és fokozatosan *csökkentsük a deficitet*. Emellett a *jövedelempolitikában* ne engedjük a teljesítményektől elszakadó tendenciákat érvényesülni még akkor sem, ha ez rövid távon politikai hasznot hoz. A gazdaságpolitikával *összehangolt monetáris politikával* biztosítsuk az infláció tendenciaszerű csökkenését és az ésszerű kamatszintet. (Ez mérsékelni fogja az állam adósságszolgálati terheit is.) A *koherens és kiszámítható gazdaságpolitika* megalapozza a valuta stabilitását és segíti a tőke megtelepedését.

### **Az intézményi reformok megvalósításáról**

Arra a kérdésre, hogy az intézményi reformok közül melyik a legfontosabb, viszonylag egyszerűen lehet válaszolni: elkerülhetetlen és gazdaságilag is szükséges az államháztartási reform végrehajtása.

Ennek részeként – az olyan nagyléptékű, a jövő generációira is hatást gyakorló problémák megoldása mellett, mint például az egészségügy és az oktatás helyzetének, kilátásainak rendezése – azt is el kellene érni, hogy megfelelő államszámvetési szabályozás alakuljon ki, és az államháztartás rendszere viszonylag stabil és kiszámítható legyen.

Míndez kiérlelt koncepcióra épülő összehangolt cselekvést feltételez. Az átgondoltság, a megalapozás erősítésének igényét szemléltetik az elmúlt 15 évben elfogadott költségvetési törvények deklarált prioritásai is, részben azzal, hogy egyesek minduntalan ismétlődnek, mások csak itt-ott, esetenként több év kihagyással fordulnak elő. Az egyensúlyi helyzet javítása, a takarékos állam mint prioritás 1993 óta minden évben szerepel. A fenntartható növekedési pályára állítás először 1993-ban, majd pedig 1996 és 2004 között folyamatosan, az infrastrukturális beruházások 1992 és 1997 között, utóbb 2004-ben, a munkanélküliség kezelése 1991 és 1993 között, azután 2003-ban és 2005-ben, a gazdálkodó szervezetek állami támogatásának csökkentése 1991 és 1992-ben, ugyanakkor e támogatások növelése 1993 és 1995 között, valamint 1997-ben, az oktatás fejlesztése 1993-ban és 1994-ben, valamint 2003-ban, az egészségügyi reform 1992-ben, 1996-ban és 2002-ben stb.

Az államháztartás reformja végső soron azt is jelenti, hogy a mai gazdasági helyzetben, vagy ha úgy tetszik, az Európai Unió új tagjaként (elkészve vagy kevésbé elkészve) *nem egy-egy részterületen kell intézményi reformot végrehajtanunk, hanem a gazdaság működése és működtetése egészében.*

Az államháztartási reformot önmagunktól, önmagunk érdekében is meg kell valósítani. Az Európai Unió és az európai uniós tagság – mint oly sok más esetben – most sem kívülről jövő új feladatot fogalmaz meg, hanem végső soron saját érdekeinkre figyelmeztet. Az Európai Uniótól pótlólagos forrást a gazdasági növekedéshez akkor tudunk maximális mértékben és optimális szerkezetben felvenni, ha egyrészt gazdaságunk (és társadalmunk) állapota, szerkezete olyan, hogy képes befogadni és aztán majd működtetni a támogatásokat. A másik a pénzügyi, a költségvetéssel összefüggő oldal a társfinanszírozásra és emellett a magántőke bevonására való képességünk.

Az utóbbi feladat nem kicsi. A rendszerváltás utáni másfél évtizedre elfogadható növekedési szint mellett – mint fentebb láttuk – feszültségekkel terhessé vált az egyensúlyi helyzet. A költségvetésnek a privatizációból származó pótlólagos forrása is lassan megszűnik: 2004 után az ez évi magánosításokkal a privatizáció korszaka befejeződik. A privatizáció – mely a nemzetközi kapcsolatok átrendeződése mellett a rendszerváltás másik előfeltétele volt – nemcsak a piacgazdaság létrehozását, a működő tőke bevoná-



sát, majd többségében ésszerű működtetését tette lehetővé, hanem évről évre pótlólagos forrást jelentett a költségvetésnek.

Úgy is fogalmazhatunk: a rendszerváltás utáni években a ma társadalmi ilyen értelemben részint a „tegnap” megtermelt javaiból szerzett felhasználható forrást. Ennek megszűnte nemcsak negatívum, hanem a költségvetés kényelmességének bizonyos feloldását, más vetületben egy hatékonyabb gazdaságpolitikát és gazdasági gyakorlatot is kikényszeríthet. Az ország versenyképességének kérdése még jobban előtérbe kerül, és ez a versenyképesség-javítás többé nem hagyható már csupán a vállalatokra.

Így kanyarodunk vissza a kérdésre adott válasz elejére, az *államháztartási reform* szükségességére. Ennek célja végső soron nem más, mint az állam, az állam működtetése versenyképességének megteremtése. Ez önmagában nem feltétlenül jelent kicsi vagy nagy államot. Veszteséget kis gazdasági méretarányokkal is létre lehet hozni, és önmagában versenyképes lehet egy nagyobb szervezet is. A méret és a szerkezet, a belső struktúra, a gazdasági és társadalmi munkamegosztás módja végső soron a céloktól és a célok megvalósításához kiválasztott eszközeinktől-módszereinktől függ. Az intézményi reformok körét és legcélravezetőbb útvonaltól is a gazdasági-társadalmi célok, valamint az ahhoz kapcsolható módszerek viszonya fogja megadni. A részletek elemzése nélkül: nemcsak valószínű, hanem bizonyos, hogy egy a mostaninál karcsúbbnak mondható, de hatékonyabb államra, „országműködtetésre” van szükség. Ugyanakkor a XXI. század elejének világában, amikor rájöttünk arra, hogy nemcsak a gazdaságban és a gazdaságot él az ember, hanem a lét ennél sokkal összetettebb, akkor *semmiképpen sem beszélhetünk leegyszerűsítőve a gondoskodó állam leépítéséről*. Valószínűleg egy olyan *államstruktúra az optimális, amelyben élnek és hatnak a piaci mechanizmusok, de az állam – lényegében polgárai születésétől aktív korukon keresztül életük végéig – gondoskodik mindazon tagjairól, akik önmagukban is gondoskodni akarnak magukról, családjukról*. Úgy vélem ebben a gondolatrendszerben lehet és kell megtalálni az államháztartási reform konkrétumait a gazdaság és a gazdaságon túli folyamatok, az államigazgatás, az egészségügy, az oktatás, a tudomány, egyszóval a társadalom működésének valamennyi területén.

## **Losoncz Miklós,**

**a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatásvezetője,  
a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája főiskolai tanára**

A csatlakozási szerződés és a csatlakozási okmány hatálybalépésével befejeződött Magyarország EU-csatlakozásának folyamata, amely az Európai Megállapodás 1991. decemberi aláírásával, illetve ezt követő hatálybalépésével kezdődött. E folyamatban a fő szerepet a külgazdasági diplomácia játszotta a csatlakozási tárgyalások sikeres végigvitelével. Nem zárult le viszont a taggá válás, azaz Magyarország teljes körű integrálódása a közösség egységes belső piacába. Ennek részben külső, részben belső okai vannak. A külső okok a közösség által kért és adott derogációkhoz és átmeneti korlátozásokhoz (a szabad munkavállalás hiánya, a Strukturális Alapok forrásaihoz és a mezőgazdasági közvetlen kifizetésekhez való korlátozott hozzáférés stb.) kapcsolódnak. Ezek a korlátozások előre meghatározott menetrend szerint fokozatosan megszűnnek. A belső okok között azoknak a koordinációs és harmonizációs mechanizmusoknak és intézményi feltételeknek a gyengesége említhető, amelyek elengedhetetlenek ahhoz, hogy Magyarország egyrészt hatékonyan vehessen részt az EU – elsősorban a kormányközi együttműködés alapján szervezett – intézményeinek működtetésében, másrészt sikeresen juttassa érvényre nemzeti érdekeit az integrációban. Az EU-taggá válás szakaszában nem a

külgazdasági diplomácia, hanem a hazai szakpolitikák és intézmények szerepe, az egyes területek közötti koordináció és harmonizáció jelentősége domborodik ki.

Az EU-csatlakozás különös élességgel állította előtérbe a gazdaságpolitika cél-, eszköz- és intézményrendszere sok megoldatlan vagy részben megoldott hosszú és rövid távú problémáját. Ezek közül a leglényegesebb a rövid, a közép- és a hosszú távú nemzetgazdasági tervezés, a konvergenciaprogram kidolgozása, a gazdaságpolitika egyes elemeinek az összehangolása, a közösségi gazdaságpolitikai harmonizációban és a közösségi jogszabály-előkészítésben való részvétel, valamint a mindehhez szükséges belső intézményi feltételek kialakítása és működtetése. E területeken számottevő ellentmondás feszül a belső feltételek és a magyar érdekeket egyébként hatékonyan képviselő külgazdasági diplomácia között. Hiába megfelelő a brüsszeli képviselő munkája, ha nincs mit képviselni, illetve a képviselendő ügyek tartalma sok kívánnivalót hagy maga után.

Az EU-tagsággal kapcsolatos első külső kihívás a tervezés. A magyar politikai és gazdasági elit a piacgazdaságba való átmenet óta nem tud mit kezdeni a nemzetgazdasági tervezéssel. Nem válaszolta meg megnyugtatóan azt a kérdést, hogy szükség van-e egyáltalán tervezésre, ha igen, akkor milyen legyen annak jövőképe, jellege (például stratégiai terv stb.), arculata, időhorizontja, felépítése, mi legyen annak prioritása, milyen intézményre ruházza a tervezés feladatát stb. A nemzetgazdasági tervezéssel kapcsolatos autonóm jellegű, azaz a döntéshozók helyzetfelismeréséből és -értékeléséből táplálkozó, nem pedig külső kényszerek alapján kezdeményezett kísérletek eddig jórészt eredménytelenek voltak.

Külső kényszer, azaz a közösségi forrásokhoz való hozzáférés szabályrendszere hívta életre a Nemzeti Fejlesztési Hivatalt, amely a közösségi források lehívásához elengedhetetlen, a 2004 és 2006 közötti időszakra vonatkozó első Nemzeti Fejlesztési Tervet dolgozta ki az Európai Bizottság által előírt szerkezetben és tartalommal. Az EU-csatlakozásból adódó egyik leglényegesebb kihívás most a közösség következő, a 2007 és 2013 közötti időszakra vonatkozó költségvetésének tervezése, ezzel összefüggésben a közösségi források felhasználásához elengedhetetlen második Nemzeti Fejlesztési Terv kidolgozása. Az n+2 év szabály (az adott évre előirányzott közösségi kötelezettségvállalások lehívására – többek között az utólagos finanszírozás miatt – még további két év áll rendelkezésre) miatt a tervezés időhorizontjának ráadásul nem 2013-ig, hanem 2015-ig kell terjednie.

A közösségi források bevonására megbízható terveket, programokat, beruházási projekteket akkor lehet készíteni, ha a gazdaságpolitikai döntéshozóknak megalapozott elképzeléseik vannak a magyar gazdaság várható és valószínű, illetve kívánatos hosszú távú fejlődési irányzatairól és lehetőségeiről, valamint arról, hogy az állam milyen módon kívánja és tudja befolyásolni a gazdasági folyamatokat. Következésképpen a második Nemzeti Fejlesztési Terv kidolgozását meg kell előznie egy ugyanolyan időhorizontú átfogó fejlesztési terv, nemzeti fejlesztési stratégia elkészítésének. Ebből a hosszú távú nemzeti fejlesztési stratégiából vezethető le, annak része lehet a közösségi források bevonását megalapozó Nemzeti Fejlesztési Terv.

A kormány elképzelései szerint a hosszú távú nemzeti fejlesztési stratégiát fogja tartalmazni az ún. Európa-terv. Az ezzel kapcsolatos konkrét részletek még nem ismertek, így a szervezeti-intézményi kérdésre adott válasz sem, azaz az, hogy milyen – meglévő vagy újonnan felállítandó – intézmény feladata legyen a hosszú távú nemzeti fejlesztési stratégia kidolgozása, továbbfejlesztése és folyamatos karbantartása. A Nemzeti Fejlesztési Hivatal szervezeti és személyi infrastruktúrája elvileg alapja lehet ennek. Ugyanakkor a nemzeti fejlesztési stratégia tartalma gyökeresen különbözik a nemzeti fejlesztési tervekétől, következésképpen kidolgozása más típusú megközelítést, ismereteket és szakemberállományt követel. Csak további, a nemzetgazdasági tervezésben és a gazda-

ságpolitikában jártas szakemberekkel megerősített Nemzeti Fejlesztési Hivatal lehet a hosszú távú tervezés központi intézménye. A szükséges személyi és egyéb feltételek a lehetséges szervezetként még szóba jöhető Gazdasági és Közlekedési Minisztériumban nem állnak rendelkezésre.

Az EU-taggá válással kapcsolatos második külső kihívás a közösségi gazdaságpolitikai koordinációban és az ehhez kapcsolódó feladatok megoldásában való részvétel. A nizzai EK-szerződés gazdasági és monetáris politikával foglalkozó fejezete kimondja, hogy a tagállamok gazdaságpolitikájukat közös ügynek tekintik, és azt az Európai Unió Tanácsán belül összehangolják. Mint ismert, a tagállamok gazdaságpolitikái koordinációjának és döntéshozatali folyamatának központja a tagállamok gazdasági és pénzügyminisztereiből álló Ecofin Council (Economic and Financial Council), amelyben Magyarországot a pénzügyminiszter képviseli.

A gazdaságpolitikai koordináció egyik fontos eszköze a konvergenciaprogram, amelyet a Gazdasági és Monetáris Unióban (GMU) részt nem vevő országoknak kell készíteniük. Ebben hihetően kell vázolniuk a GMU-ba vezető utat a tervezett intézkedésekkel együtt. (A GMU-tagok stabilitási programot készítenek, amelynek tartalma lényegében ugyanaz, mint a konvergenciaprogramé.) Az eddigi konvergenciaprogramokat a Pénzügyminisztérium készítette. A konvergenciaprogramok időhorizontja a jelenlegi, az elmúlt és a következő három évre terjed ki, tehát rövidebb, mint a nemzeti fejlesztési tervek hétéves időtávja. Tartalma is gyökeresen különbözik a nemzeti fejlesztési tervektől, mert középpontjában a fiskális pozíció alakulása áll. A konvergenciaprogram inkább az átfogó nemzeti fejlesztési stratégiához áll közelebb, de mind időhorizontját, mind tartalmát tekintve sokkal szűkebb annál. Az eddig kidolgozott konvergenciaprogramok és az első Nemzeti Fejlesztési Terv között megvan az összhang, de a Nemzeti Fejlesztési Tervhez hasonlóan a konvergenciaprogram sem illeszkedik hosszú távú nemzeti fejlesztési stratégiába.

Az EU-csatlakozásból adódó harmadik külső kihívás a közösségi jogszabály-előkészítésben való magyar részvétel, amely korántsem megnyugtató. A minisztériumok, főhatóságok és más kormányzati intézmények naponta nagyszámú közösségi másodlagos jogszabály (rendelet, irányelv, esetleg ajánlás és vélemény) tervezetét kapják meg – rendszerint rövid határidőn belül történő – véleményezésre. Az esetek jelentős részében érdemi véleményalkotásra nincs elegendő idő, főképpen pedig felkészült szakember, így a közösségi jogszabálytervezetek nagy részére nem tesznek észrevételt. A jelenlegi feltételek mellett a kormány nem tud élni megfelelően a közösségi jogszabály-előkészítésben, ennek alapján a nemzeti érdekek érvényesítésében rendelkezésre álló lehetőségekkel.

Hiányos továbbá a közösségi jogszabálytervezetek hatásvizsgálata, valamint az érintett gazdasági szereplőkkel való megvitatásuk intézményesítése. A teljességhez azért az is hozzátartozik, hogy a jelentősebb közösségi jogszabálytervezetek véleményezését megelőzte az érintettekkel való párbeszéd.

Az Igazságügyi Minisztérium a közösségi jogszabályok átvételének jogi, nem pedig gazdasági aspektusait fogja össze. A közösségi és a hazai jogszabályok közötti esetleges tartalmi gazdasági ellentmondások és inkonzisztenciák kiszűrését szolgálja a jogszabálytervezetek köröztetése az érintett kormányzati intézmények között. A tapasztalatok szerint az esetek nagy részében ezen a területen is formális a véleményezés idő- és szakemberhiány miatt. Az alaposabb jogszabály-előkészítés javítaná a magyar részvétel hatékonyságát az Európai Unió Tanácsának különféle fórumain. A nemzeti érdek hatékonyabb érvényesítése érdekében megfontolandó a minisztériumok, főhatóságok és más kormányzati intézmények közösségi jogszabály-előkészítéssel foglalkozó szervezeti egységeinek a megerősítése.

Végül nagyon sok kívánnivalót hagy maga után a fő gazdasági szereplők: a munkavállalók, a munkaadók és a kormány közötti együttműködés. Mind a konvergencia-program, mind a nemzeti fejlesztési stratégia megvalósításához, ezáltal a Gazdasági és Monetáris Unióba való belépéshez, ezzel összefüggésben az euró bevezetéséhez elengedhetetlen a munkavállalók és a munkaadók közötti konszenzus a jövedelempolitikáról, lehetőleg hosszú, de legalább középtávú megállapodás a bérek dinamikáját meghatározó elvekről, illetve a béremelések üteméről.

Összefoglalásként megállapítható: ahhoz, hogy Magyarország a régi tagországokkal egyenrangú tagja legyen az Európai Uniónak, képes legyen kiaknázni a tagságból adódó előnyöket és hatékonyan érvényre tudja juttatni nemzeti érdekeit, fejlesztenie kell azokat az intézményeket és mechanizmusokat, amelyek a magyar gazdaságot a közösséghez kapcsolják. Az EU-tagság külső fegyelmező erejére utal az a körülmény, hogy nem odázható el többé egy sor olyan kérdés megválaszolása, amelyhez az érintett gazdasági szereplők józan belátása kevés ösztönzést adott.

A 2006. évi parlamenti választásig tartó időszakban a kormány mozgásterére igen korlátozott a nagy rendszerek (egészségügy stb.) reformja terén, ahol rövid távon csak kis lépésekkel lehet előrehaladni. Kisebbség viszont a korlátok az EU-taggyá válást előmozdító területeken, így a különböző időhorizontú, funkciójú és tartalmú nemzetgazdasági tervek (hosszú távú nemzeti fejlesztési stratégia, Nemzeti Fejlesztési Terv és konvergencia-program) kidolgozására és összehangolására alkalmas intézmények felállítása vagy a meglévő intézmények (Pénzügyminisztérium, Nemzeti Fejlesztési Hivatal, Gazdasági és Közlekedési Minisztérium) célirányos átalakítása és a közösségi jogszabály-előkészítés terén. Sajnálatos, hogy ezek a kérdések háttérbe szorultak a közigazgatási reformra kidolgozott különféle koncepciókban. Az elemzett külső kihívások fényében megfontolandó olyan integrációs csúcsmisztérium vagy hasonló intézmény létrehozása, amelynek feladata egyrészt a magyar érdekek európai uniós intézményekben történő képviselete, másrészt az EU-taggyá válást érintő területeken folyó tervezési, jogszabály-előkészítési, jogalkalmazási stb. tevékenységek összehangolása, konzisztens stratégiává formálása lenne az érintett gazdasági szereplők aktív bevonásával.

## **Papanek Gábor,**

**az Eszterházy K. Főiskola egyetemi tanára,  
a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója**

### **AZ EU-INTEGRÁCIÓT CSAK A GYORS GAZDASÁGI FEJLŐDÉS FELTÉTELEINEK MEGTEREMTÉSE TEHETI SIKERESSÉ**

A *Külgazdaság* ez évi körkérdésének a témája, az EU-konvergencia valóban ismét a magyar gazdaság jövőjének egyik kulcskérdése. S a tárgykör áttekintését különösen fontosnak vélem azért, mert sok a hiányzó információ, gyakoriak a megalapozatlan, egyoldalú vélemények, s nem ritkák a gyakorlati tapasztalatokkal ellentétes, tudatosan torzított állásfoglalások sem. Ezért az alábbiakban arra törekszem, hogy lehetőleg széles körűen – ugyanakkor elméleti, illetve empirikus alátámasztásra építve – tekintsem át a lemaradásunk mérséklésére hivatott, legfontosabbaknak vélt tennivalókat.

1. Már a neoklasszikus növekedésméleteken alapuló vizsgálódásoknak is fontos üzenetük van. Arra a gyakran figyelmen kívül hagyott tényre világítanak ugyanis rá, hogy gazdaságunk viszonylag gyors növekedésének fontos előfeltétele a *munkaerőbázis bővítése*, a lakosság inaktív hányadának mérséklése is (lásd például: *Román, 2004*).

Egyaránt módot kell találnunk a fiatalok munkába állásának gyorsítására, a nyugdíj előtt állók foglalkoztatási lehetőségeinek bővítésére és a mintegy 600 ezer főt kitevő, hosszabb ideje munka nélkül élő (szak)képzetlen rétegnek a munkaerőpiacra való visszavezetésére.

A megvalósításhoz intézményrendszert is, szabályozást is ki kell alakítani. S e feladat teljesítése hozzájárul a konvergencia előrehaladásához is. Hiszen a foglalkoztatottnak a munkaképes lakosságon belüli hányada az EU-ban ma is közel tíz százalékkal magasabb, mint nálunk – továbbá a következő időszakban az unió ezen átlag további jelentős, akár 10 százalékos növelésére törekszik, tehát a hazai foglalkoztatás jelentős bővülése kell majd a lemaradás növekedésének az elkerüléséhez is.

2. Gazdaságpolitikáinknak elsősorban az *innovációkat* kell segítenie mind a hazai gazdasági fejlődés gyorsítása, mind az EU-konvergencia támogatása érdekében. Az elmúlt évtizedben jelentős korszerűsítés valósult meg ugyan egyes szektorainkban, így az ipar, az üzleti szolgáltatások – többségükben külföldi tulajdonba került – nagyvállalatai körében. Az előrehaladást makrogazdasági statisztikáink is kimutatják (Balogh, 2002). A felmérések szerint a hazai tulajdonban maradt vállalatok (s különösen a kis és közepes cégek) csak a versenytársainknál szokásosnál lényegesen ritkábban vezetnek/vezetnek be azonban innovációkat (Eurostat, 2000). A tendencia módosításának a fontosságát növeli, hogy az EU (a Lisszaboni Program értelmében) világpiacon versenyképessége javítása érdekében e téren is az unió teljesítmény javítására törekszik, s így csak akkor csökkenthetjük a technológiai szakadékot (gap), ha fejlődésünk gyorsabb, mint a többi tagországé.

A kívánatos hazai előrehaladás segítése során – miként ezt az evolutionary economics hívei ajánlják (Nelson–Winter, 1982, Hodgson, 2003) – elsősorban a tudásáramlást kell gyorsítanunk. Módot kell találnunk arra is, hogy növeljük vállalataink innovációs készségét (javítsuk a műszaki haladás eredményeire vonatkozó információellátást, bővítsük a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok érvényesítési lehetőségeit, növeljük az innovációs ráfordítások megtérülési esélyeit, emeljük az innovatív vezetők társadalmi megbecsülését). Erősíteniünk kell (hatékonyságukat javítva) az innovációs „tudás” áramlását segítő közvetítő, információs, tanácsadó intézmények hálózatát. De ösztönöznünk kell kutatószféránkat is az elért (esetenként jelentős) eredményeik szabadalmaztatására, gyakorlati alkalmazására, „ipari” kapcsolataik gazdagítására.

A vázoltak megvalósításához szükséges intézményi rendszer kialakulóban van. Létrejött a fejlesztési tervek kimunkálására hivatott Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal, s az innovációk finanszírozását segítő Alap. Remélhető, hogy az Országgyűlés hamarosan elfogadja az innovációs törvényt (benne az állami K+F üzleti hasznosítását lehetővé tevő új szabályozást, a spin-off cégek alapításának és működtetésének könnyítését). Az Alapba 2004-ben befizetett, a vártnál nagyobb összeg arra mutat azonban, hogy a hazai cégek a feltételezettnél is kevesebbet fordítanak fejlesztésre, s ezért a szabályozásban jelentősen tovább kell növelnünk az innovációk megvalósításának az ösztönzését is.

3. A modern institucionalisták (például a Nobel-díjas Coase) szerint korunkban a jog és a *jogbiztonság* is a gazdasági fejlődés fontos forrása. S az ez irányú vizsgálatok (Papanek, 1999, EBRD, 1999, World Bank, 2000) szerint a jogbiztonság terén a közép-európai, kiemelten magyar gazdaságban is a fejlődés jelentős „tartalékai” (ki nem használt lehetőségei) található. A tulajdonhoz fűződő, illetve a szerződésekkel megszerzett jogok érvényesítési lehetőségei számos esetben szerények. A késedelmes vagy nemfizetés a kis- és közepes vállalatok többségénél hatalmas károkat okoz, számos csőd és felszámolás oka. A feketepiac tisztességtelen árversenye sok mezőgazdasági, építőipari, kereskedelmi vállalkozást foszt meg piacaitól. A betörések, a lopások a mezőgazdaság-

ban jelentősen rontják a termelési kedvet, másutt, így az autóiparban, a turizmusban erőteljesen fogják vissza a keresletet.

Számos részlet bizonytalansága, ellentmondásossága ellenére jogi intézményrendszerünk egyes fő elemei, így a törvények és az igazságszolgáltatás szervezetei már EU-harmonizáltak. A vizsgálatok (például a most hivatkozott elemzések) szerint igen széles körben a gazdasági fejlődés fékjei viszont a „szabályozás” gondjai – a gyenge, következtelen ellenőrzés, a hiányos jogsegélyszolgálat, az elhúzódozó bírósági ügyintézés, a végrehajtás nehézségei, a mindezek miatt következmények nélkül maradó törvénysértések kockázatai. Súlyosbítja a bajt, hogy társadalmunk egyes rétegei (vezetői) igen „rugalmassak”, az EU-ban kialakultnál sokkal nagyobb „megértést” tanúsítanak bizonyos visszaélések iránt. A gazdaság fejlődésének, EU-konvergenciájának gyorsítása érdekében azonban gazdaságpolitikánknak minden eszközzel a szigorúan jogkövető magatartás terjedéséért kell küzdenie.

4. A XX. század utolsó harmadában világszerte módosultak a vállalati versenyképesség fő tényezői, a mind nagyobb sorozatnagyság helyett a rugalmasság, a gyors alkalmazkodás vált a siker legfontosabb kritériumává (*Schumacher*, 1991). A *kis- és közepes vállalatok* – például induláskor a Microsoft, a Netscape, a Cisco Systems, az Amazon.com, a Yahoo! –, illetve ezek hálózatai is gyakran kerültek a fejlődés élvonalába. Az EU ezért kiemelt fontosságot tulajdonít a kis- és középvállalati szféra, illetve a kis- és középvállalati hálózatok támogatásának. A „Zöld könyv” szerint a ma legfontosabb tennivalók három pillére *a*) a vállalatok indulása, fejlődése, növekedése előtt álló korlátok lebontása, *b*) a vállalkozói kockázatvállalás és az elérhető eredmény közti egyensúly helyreállítása és *c*) a vállalkozás társadalmi elismertségének a fokozása (EC, 2003).

A változások a magyar fejlesztéspolitika számára is új lehetőségeket nyitottak. Az elmúlt másfél évtized hazai gazdaságpolitikái mindig hangsúlyozták is e lehetőségek kihasználásának a jelentőségét. Az érintettek mindig hatástalanoknak találták azonban a tényleges erőfeszítéseket. A prioritások, a szűk kör számára osztogatott kedvezmények hatékonysága gyakran volt kifejezetten kedvezőtlen. Ugyanakkor az ez irányú vizsgálatok tapasztalatai szerint az EU-ban megindult fejlődés követése alig haladt, a piacra lépés korlátjainak a lebontása egyes szektorokban (így az élelmiszer-kereskedelemben, a hírközlés terén) vontatott volt és maradt, a szakképzett munkaerő-kínálat széles körben hiányzik, a vállalkozói képességek fejlesztése alacsony hatékonyságú, a tőkepiacon nincsenek üzleti angyalok, a szabályozás túlzott adminisztrációs terheket és elvonásokat ír elő, az infrastruktúra sok helyütt hézagos, a közlekedés-hírközlés drága stb. (*Ács – Szerb – Ulbert – Varga*, 2002, IMD, 2004). Van tehát módunk a támogatási célok változtatására.

Az előrehaladást, a kis- és középvállalati hálózatok kialakulásának lendületét jelentősen segítené a regionális fejlődés gyorsulása. Régióink közül csak a közép-magyarországi képes (méretei és szolgáltatásai révén) felvállalni azonban a fejlődés centrumának a szerepét, további régióink kicsik, üzleti szolgáltatásaik szűk körűek, intézményrendszereik is kialakulatlanok, s fejlesztési forrásokkal sem rendelkeznek, még a regionális EU-források fogadására sem igen alkalmasak. A gazdaságpolitikának e gond felszámolása is alapvető tennivalója.

A vázolt (és ezekhez hasonló) fejlesztési feladatok pontos megfogalmazása és megvalósítása a gazdaságpolitika részletes kimunkálását teszi szükségessé. E „tervezés” elvégzését valószínűsíti, hogy a közelmúltban a nemzeti fejlesztési koncepciók kialakítására létrehoztuk a Nemzeti Fejlesztési Hivatalt. A munka sikerének a zálogát a szubszidiaritás elvének a követése (azaz a célokkal és a megvalósítás eszközeivel kapcsolatos döntéseknek a legtöbb információval rendelkező – számos tárgykörben a helyi – szervekhez telepítése) adhatja. S reméljük, hogy a Nemzeti Fejlesztési Hivatal hasznosítani is fogja e lehetőséget.

## Irodalom

- Ács J. Z. – Szerb L. – Ulbert J. – Varga A. [2002]: Global Entrepreneurship Monitor (GEM). JATE, Pécs.
- Balogh Tamás [2002]: Hol állunk Európában? *Magyar Tudomány*, 3. szám.
- Coase, R. H. [1988]: The Firm, the Market, and the Law. University of Chicago Press.
- EBRD [1999]: Transition Report. 1999. Paris, Updated 2002.
- EC [2003]: Green Paper. Entrepreneurship in Europe. Brussels.
- Eurostat [2000]: Statistics on innovation in Europe. Brussels.
- Hodgson, G. M. (ed.) [2003]: A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics. E. Elgar, Cheltenham, UK.
- IMD [2004]: World Competitiveness Yearbook. Lausanne.
- Nelson, R. – Winter, S. [1982]: An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard U. P. Cambridge.
- Papanek Gábor (szerk.) [1999]: Jogbiztonság a magyar gazdasági életben. Filum.
- Román Zoltán [2004]: Termelékenységünk és nemzetközi versenyképességünk az EU-csatlakozás küszöbén. KSH.
- Schumacher, E. F. [1991]: *A kicsi szép*. KJK.
- World Bank [2000]: Anticorruption in Transition. N.Y.

## Rácz Margit,

az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének kutatási igazgatója

### A MAGYAR EU-TAGSÁG ÁLTAL KELETKEZETT KÖVETELMÉNYEKRŐL ÉS AZOK TELJESÍTÉSÉNEK FELTÉTELEIRŐL

#### Néhány bevezető megjegyzés

Magyarország EU-csatlakozásával gazdasági értelemben nem gyors, hanem fokozatos és lényegében egyirányú változások kezdődtek meg abból a célból, hogy javuljon az ország érdekérvényesítő képessége, és folyamatos gazdasági felzárkózás váljon lehetővé.

Az első nyolc hónap alapján igazán mély következtetéseket levonni e két cél megvalósítása szempontjából nemigen lehet. Már csak azért sem, mert ebben az első rövid időszakban semmiféle „botrányos” dolog nem történt. Kisebb-nagyobb problémák persze adódtak, de e nélkül elképzelhetetlen ebben az elég bonyolult és ellentmondásoktól sem mentes integrációban az indulás.

Magyarországnak a velünk együtt csatlakozott kelet-közép-európai országokkal versenyeznie kell az EU-ban a gazdasági és politikai sikerek, valamint a felzárkózás szempontjából. Az első nyolc hónap nem eredményezte saját régiójában Magyarország kiugrását, de komolyabb leértékelődésére sem került sor. Magyarországnak hozzá kell szoknia ahhoz, hogy térségünkben az egyetlen nagy ország, Lengyelország a meghatározó. Nemcsak statisztikai értelemben. Persze igaz az, hogy Magyarország közepes nagyságúnak számít az EU-ban és nem kicsinek.

A magyar gazdaság teljesítményére 2004-ben óvatos optimizmussal lehet tekinteni. A legfontosabb kihívás az EU-csatlakozás szempontjából az, hogy a gazdasági teljesítményben minél jobban mutakozzon meg a növekedés és a pénzügyi egyensúly szempontjából egyaránt az EU-tagság áldásos hatása. Persze ennek kapcsán hangsúlyozni kell azt is, hogy ez inkább középtávon várható és korábban nemigen.

Az intézményi és szabályozási kihívások abból a szempontból ítélendők meg, hogy egyfelől az EU-tól megszerezhető előnyöket valóban meg is szereztük-e, másfelől pedig abból a szempontból, hogy vajon az egyáltalán lehívható anyagi forrásokat meg tudtuk-e szerezni, és fel tudtuk-e használni az időarányosan rendelkezésre álló részt.

Az egységes belső piacon való részvétel szükségképpen eredményez feszültségeket is. A felkészültség abból a szempontból is megítélhető, vajon ezeket a feszültségeket tudta-e a magyar intézményrendszer megfelelő módon kezelni, vagy sem. Itt olyan prob-

lémákról lehet szó, mint például a magyar méz értékének elismertetése, vagy a tokaji márkanev megvédése, vagy a higiéniai normák fokozatos teljesítésének elfogadtatása.

Érdekes kérdés az intézményi kérdések sorában, hogy a közösségi intézményekben (Bizottság, Bíróság stb.) az új tagországok szakemberei hogyan tudnak részt venni. Azaz a közösségi érdekek tartalmában rajtuk keresztül hogyan tud megjelenni a tíz új tagország helyzetéből fakadó speciális felzárkózási igény.

### **A hosszú távú integrációs érdekek és az intézményrendszer**

Mivel a Nemzeti Fejlesztési Terv választási időszakot átívelő fejlesztéspolitikai célokat jelöl meg, elemi érdek, hogy ezeknek a céloknak pártállástól függetlenül, vagy másképpen fogalmazva, konszenzusos alapon kell kialakulniuk. Ez annyira magától értetődő, hogy nem is lenne érdemes külön említeni. A magyar politikai élet sajátosságai indokolják, hogy mégis ezt meg kell tennünk. Bármennyire természetesnek tűnik a hosszú távú fejlesztési célokban való parlamenti konszenzus, gyakorlati megvalósulását illetően a lehető legnagyobb kételyeket lehet megfogalmazni.

Nemigen lehet állást foglalni még abban, hogy az EU 2007–2013 közti költségvetése milyen esélyeket ad az újonnan csatlakozott országok felzárkózásának támogatására. Mégis nagyon valószínű, hogy nem itt van az igazi szűk keresztmetszet, hanem a hazai minimumkövetelményekben való egyetértésben. Ezért mindenekelőtt és mindenekfölött azt kell hangsúlyozni, hogy parlamenti konszenzus nélkül nem tudjuk megszerezni a fejlettségi szintünk által indokolt lehetséges forrásokat, de ha ez valami csoda folytán mégis lehetséges lesz, nem fogjuk tudni elég hatékonyan allokálni a megszerzett pénzt.

Jó lenne, ha a regionális célú fejlesztési források elköltésében a régióknak a jelenleginél jóval nagyobb szerepük lehetne. Ez is a hosszú távú célok közé tartozik. Tehát nem arról van szó, hogy egyik pillanatról a másikra a régiók szintjén meg kell teremtnie a forrásnak, az infrastruktúrának és a megfelelő szakértelemmel bíró munkatársaknak. Hanem sokkal inkább arról, hogy el kell indulni ezen az úton, még hozzá visszafordulás nélkül. A költségvetés feszített helyzete nem valószínű, hogy az elkövetkezendő három-négy évben számottevően pozitív irányban megváltozhatna. Ezért a régió felkészítése az EU-források megszerzésére és elköltésére olyan követelmény, amely ebből a helyzetből fakadóan kissé illuzórikusnak tűnhet. Ez azonban nem ment fel senkit az alól, hogy folyamatosan és fokozatosan törekednie kell a régiók alkalmassá tételére. Persze az is kérdés, hogy mit tekintünk régióknak. Jó lenne, ha legelőször erről lehetne reális képet kapni.

Az egységes belső piac működése sokféle problémát okozhat a magyar gazdaság különböző csoportjai számára. Elsősorban a kis- és középvállalkozások számára merülhetnek fel nehezen megoldható gondok. Ezek „uniós” kezelésére megfelelő hatékonysággal akkor lehet jobban számítani, ha erős lobbicsoportok jönnek létre. Alulról szerveződő civil intézményi struktúrára lenne mielőbb szükség. Ebben a folyamatban a kamaráknak is lehetne pozitív szerepük. Mindenesetre az agrárérdekek védelme is sikeresebb lehetne hosszú távon, ha a megfelelő civil szervezetek létrejöhéneek ágazati és/vagy területi alapon. Feltételezhető, hogy ezt a folyamatot a piaci sérelmek fel fogják gyorsítani.

### **Rövid- és középtávú érdekek, intézményi kihívások**

Rövid távon a legfontosabb célként azt kell kitűzni, hogy a közös politikák megvalósítása zavartalan legyen. Ez mindenekelőtt az agrártámogatások megvalósítására vonatkozott ebben az első nyolc hónapban. Feltételezhető, hogy az egyes termelői és te-



nyésztői csoportok csalódtak, vagy legalábbis elégedetlenek a kapott támogatásokat látva. Jó lenne, ha az a mód és az a mennyiség, amit a magyar lakosság információként az EU-csatlakozás idején kapott, feledésbe menne, és mindenki világos válaszokat kaphatna konkrét kérdéseire az EU-tagság létrejötte után.

Ahhoz, hogy a miniszterek tanácsaiban a magyar érdeket jól ismerő kormánytagok vegyenek részt, arra van szükség, hogy a belső koordináció megfelelő színvonalú legyen. Az Európai Unió egy fél évszázada fejlődő integrációs alakulat. Már csak ezért is meglehetősen bonyolult. Nem lehet elvárni, hogy az érintett minisztériumok első számú vezetői teljesen tisztában legyenek az EU-val. Ezért igen nagy szükség van arra, hogy legyen a minisztériumi apparátusban egy olyan mag, amely megfelelő tudással és kapcsolatrendszerrel bír ahhoz, hogy egyfelől a magyar álláspontok képviselhetők legyenek, ami adott esetben akár 24 másik miniszterrel szemben fogalmazódik meg. Másfelől pedig a magyar gazdaságpolitika prioritásai végül is érvényesüljenek a miniszteri tanácsokban képviselt magyar álláspontokban. Minél megosztottabb egy ilyen csapat, annál inkább fennáll a veszélye annak, hogy ez a nemzeti koordináció nehezen, részben vagy sehogy sem jön létre.

### **Gazdaságpolitikai prioritások**

A magyar gazdaságpolitika makromutatóira legnagyobb valós és virtuális hatást a magyar GMU-csatlakozás ténye és időpontja gyakorolja. A monetáris és fiskális stabilitás elérése, méghozzá a maastrichti konvergenciakritériumok szerint, korántsem egyszerű feladat. Különösen nem, ha figyelembe vesszük, hogy éppen a GMU-tagságra való felkészülés időszaka az, amikor mindenki számára érzékelhetővé kellene válnia a reál-felzárkózás területén elért eredménynek is.

Ahhoz, hogy 2010-ben a forintot felváltsa az euró, arra van szükség, hogy folyamatosan, parlamenti ciklusoktól függetlenül megvalósuljanak a maastrichti monetáris és fiskális kritériumok. 2008 végéig mindössze négy év áll rendelkezésre. A kérdés az az, vajon a magyar gazdaságpolitika képes lesz-e konszenzusos alapon elérni a kívánt pénzügyi teljesítményt. Akkor lesz egy ilyen kisebb-nagyobb megszorításoktól sem mentes gazdaságpolitika a lakosság számára hiteles, ha tisztában van azzal, miért vállalja. Elég messze van ma a gazdaságpolitika megfelelő kommunikálása és így hitelessége is attól, hogy ezt a fajta lakossági elkötelezettséget el lehetne várni.

A magyar gazdaság nemzetközi megítélése számottevően függ attól, hogy a kelet-közép-európai régió EU-tagországai hozzánk képest mikor kerülnek be az eurózónába. Jó lenne, ha Csehország, Szlovákia vagy Lengyelország nem kerülne előbb be a GMU-ba, mint Magyarország. Ezért a csatlakozás időpontját illetően „ketyeg” számunkra egy óra. Nem feltétlenül az, amit a magyar kormány kijelöl, hiszen a dátumot rövid idő alatt háromszor megváltoztatta. Hanem sokkal inkább az, amit a régiókban lévő országok teljesítménye diktál.

A magyar gazdaságpolitika sikeressége középtávon hitelességétől függ. Ez a hitelesség nem könnyen teremthető meg. De ezzel kapcsolatban egy követelményt biztosan ki lehet emelni. Ez pedig a következő. A mindenkor kormány tagjai egyetértésre kell, hogy jussanak a gazdasági prioritásokat illetően, mielőtt azt bármelyikük kommunikálni kezdi. Ha megegyezésre jutottak, akkor azt mandátumuk idején meg is kell valósítaniuk. Minden megvalósítás kompromisszumokat igényel. Ahhoz, hogy a kormány, a munkaadók és munkavállalók a prioritásokban egyetértsenek, arra van szükség, hogy mindenki kompromisszumképes legyen egy adott cél, nevezetesen a GMU-tagságot illetően.

Nem valószínű, hogy optimális esetben 2010-nél későbbre kellene halasztani az eurózónához való csatlakozásunkat. Ezért a legsürgősebb feladatnak az tűnik, hogy a kompromisszumos megállapodás intézményi feltételei teremthetők meg, és folyamatos konszenzus keresésére nyíljk lehetőség.

# Richter Sándor,

a Bécsi Nemzetközi Gazdasági Összehasonlítások Intézetének munkatársa

A 3 X 3 JÓZANSÁGA

Érzékelhető reálkonvergenciához a „rég” 15 tagú EU átlagos GDP-növekedési üteménél minimum 2 százalékponttal gyorsabb magyar gazdasági növekedést kell elérni. Egy látványos, gyorsabb felzárkózás ennél lényegesen nagyobb növekedési ütemkülönbséget tenne szükségessé. Ugyanakkor biztos vagyok benne, hogy hiba lenne a növekedési ütemek különbségére, azaz a mielőbbi „utolérésre és meghaladásra” fókuszált gazdaságpolitikát folytatni. A végeredmény, leszűkítve az értelmezést a növekedési ütem konkrét különbségére, nemcsak a magyar, hanem az uniós gazdasági teljesítménytől is függ. Adott esetben egy a vártnál erőteljesebben növekedő EU-gazdaság teljesítményének fényében egy kisebb növekedési ütemkülönbség a felzárkózás lelassulását mutatja, akkor is, ha a magyar növekedés ütemét, szerkezetét és fenntarthatóságát tekintve önmagában véve minden szempontból megfelelő. Gyenge uniós növekedési mutatók esetén ez az összefüggés fordítva is létrejöhét.

A *Külgazdaság* kérdése a közép- és hosszú távú alkalmazkodásról szól, tehát a következő 3–5, illetve 5–15 év teendőiről. Véleményem szerint ezt a két időszakot egy *háromszor hármas* ritmus fogja tagolni.

a) Az *EU-források rendelkezésre állása* alapján 2005–2006; 2007–2013 és a 2014 utáni időszak.

b) Az *euró magyarországi bevezetése* alapján várhatóan 2005–2007; 2008–2009 és a 2010-től kezdődő időszak.

c) A valószínű *választási ciklusok*, pontosabban a választásokat megelőző év és a választás évének költségvetési túlköltekezés szempontjából kritikus időszaka: 2005–2006; 2009–2010; 2013–2014.

A gazdaságfejlesztésbe bevonható EU-források nem egyenletesen válnak elérhetővé. 2005 és 2006 a „phasing in” éveit jelenti mind a strukturális fejlesztési források, mind a mezőgazdasági támogatások tekintetében. 2007-től várhatóan ugrásszerűen megnő az EU-források összege, a strukturális alapokból már 2007-ben annyi pénz jöhet be, mint 2004 és 2006 között összesen. A mezőgazdasági támogatások egyenletesebben, de szintén jelentősen nőnek. Ebből a szempontból a 2007–2014-es időszak rendkívül kedvező esélyt ad az EU átlagos fejlettségi szintjéhez mért felzárkózási folyamat uniós transzferekkel katalizált gyorsítására. 2014-től új hét- vagy ötéves EU pénzügyi keret-terv indul, amely már minden bizonnyal tekintetbe veszi a várhatóan 2007-es bolgár és román csatlakozás *után* belépő majdani új tagok felzárkóztatási források iránti igényeit. Ezek kivétel nélkül Magyarországnál alacsonyabb fejlettségi szinten álló gazdaságok (a még nem EU-tag volt jugoszláv köztársaságok, esetleg Törökország és egy vagy több volt szovjet köztársaság). Ez a körülmény, valamint a nettó befizető országok már ma is nyilvánvaló és egyre növekvő kelleltensége a közös költségvetés erejüket általuk vélelmezett meghaladó finanszírozására szinte biztossá teszi, hogy a 2007–2014 közötti időszak *egyszeri és megismételhetetlen* lehetőség a jelentős részben EU-forrásokból finanszírozott felzárkózásra. Magyarország 2014 után már csak lényegesen kevesebb ilyen jellegű forrással számolhat.

Az euró bevezetésének időpontja a fenti összefüggés szempontjából lényeges. A tervezett 2010-es euróbevezetés által várható növekedésgyorsulás éppen jó időben érkezne ahhoz, hogy a magyar gazdaság úgymond menet közben lovat váltson, azaz a felzárkózási folyamatban középtávon fontos emeltyű szerepét játszó EU *költségvetési*

*forrásokot* kiváltsa az euró bevezetése nyomán valószínűsíthető, elsősorban külföldi *magángazdasági források* felgyorsuló beáramlásával. Ugyan erre azt is lehetne mondani, hogy akkor bőven elég 2014-ben bevezetni az eurót. Ez akkor lehetne igaz, ha egyrészt az euróbevezetés pozitív hatása azonnali és ugrásszerű lenne, ami valószínűleg nem így lesz, másrészt, ami sokkal fontosabb, ha Magyarország a többi közép-európai új tagországgal *együtt* halasztaná az euró bevezetését, aminek igen kicsi a valószínűsége. Ezzel kapcsolatban fontos látni, hogy az önmagában még nem tragédia, hogy a két balti állam és Szlovénia talán már 2007-ben bevezetheti az eurót, hiszen három viszonylag kisméretű gazdaságról van szó. Ha azonban Magyarország Lengyelországhoz, Csehországhoz és Szlovákiához, mint országcsoporthoz képest maradna le, azaz az említett országok már 2010-ben bevezetnék az eurót, Magyarország viszont csak két-három évvel később, akkor ez nagyon kellemetlen – tágabb értelemben vett – versenyképességi lemaradáshoz vezethetne versenytársainkhoz képest a régió belül. Magyarország mindenekelőtt a várhatóan új lendületet kapó közvetlen tőkebefektetésekből és a lényegesen olcsóbbá váló hitelforrásokból, valamint a monetáris unióba történő beolvadás következtében makrogazdasági szinten rugalmasabban kezelhető fizetésimérleg-korlát előnyeiből maradhatna ki.

A választási ciklusokhoz kapcsolódó költekezési hajlam – ha akár csak kicsiben is megismétlődik a 2001–2002-es örület – irreálissá teheti a nominális konvergencia-kritériumok elérését 2007-re, illetve azok fenntartását az ERM 2-ben eltöltött két éves időszak második évében (2009-ben). A sorrendben harmadik, 2013–2014-es választási ciklusnak remélhetőleg az euró bevezetéséhez már nem lesz köze, de még ekkor is lesz mit tönkretenni. A túlzott államháztartási deficit, illetve annak a figyelmeztetések ellenére elmaradó korrekciója előbb-utóbb a Kohéziós Alapból folyósított EU-transzferek felfüggesztésére vezethet. Ezek a transferek a nemzeti kofinanszírozás szükséges mértékét tekintve a „legolcsóbbak”, felhasználásuk szempontjából pedig a legelőnyösebbek (viszonylag kis adminisztrációs költséggel járó, közvetlenül a költségvetéseknek folyósított pénzek). Kár lenne értük.

Hogyan lehet ezekhez a keretfeltételekhez alkalmazkodni? Megmaradva a fenti hármas tagolásnál, az EU-források minél hatékonyabb felhasználása mindenekelőtt *intézményi* kérdés. 2004–2006 közötti időszaknak a tanulás éveinek kell lenniük. A források elosztásának koordinálására létrehozott intézményrendszer ebben a két és háromnegyed évben vizsgáljuk, és itt nem az a kérdés elsősorban, hogy mi az, ami nem az elvárásoknak megfelelően működik, hanem az, hogy a magyar intézményrendszer hogyan képes a saját és a többi újonnan csatlakozó ország *hibáiból* és *eredményeiből* tanulni, késlekedés nélkül korrigálni, és újra korrigálni. Az igazi cél az, hogy az EU-pénzeket fogadó-kezelő intézményrendszer legkésőbb 2006-ra felfusson a tőle elvárható maximális teljesítményig. Nagy feladat vár a Pénzügyminisztériumra is a költségvetés belső arányainak olyan kialakításában, amely lehetővé teszi a jelentős külső források elengedhetetlen nemzeti kofinanszírozását olyan módon, hogy az a lehető legkisebb *kiszorító hatást* gyakorolja az EU-finanszírozásból kimaradó állami, illetve önkormányzati fejlesztési és működtetési feladatok finanszírozására.

A nominális (maastrichti) konvergencia-kritériumok teljesítése 2007 végére előfeltétele az euró 2010-es bevezetésének. Ugyan Európa-szerte nagy szakmai vita folyik arról, hogy mennyire ésszerű a régi EU-tagországok körülményeit és alacsony növekedési teljesítményét szem előtt tartó államháztartási deficitkritérium szigorú betartatása az újonnan csatlakozó országokkal is, úgy tűnik, nincs és nem is lesz kibúvó a teljesítés alól, amennyiben nem a visegrádi régió többi országánál később akarjuk bevezetni az eurót, a késedelem összes fent említett hátrányával. Úgy tűnik, hogy tekintettel a szükséges szigorú fiskális politika keresletkorlátozáson keresztül megnyilvánuló növekedést

fékező hatására, rövid távú növekedési áldozatot kell hozni egy későbbi, hosszabb periódus kedvező növekedési feltételeinek megteremtése érdekében.

Éppen a fenti bekezdésig jutottam a *Külgazdaság* által feltett kérdésre adandó válaszom megfogalmazásában, amikor kiderült, hogy az Eurostat hozzájárul a magyarországi nyugdíjreformmal kapcsolatos költségvetési kihatások figyelembevételéhez a deficit kiszámításánál, így az államháztartás jövedelemként könyvelheti el a nyugdíjpénztári befizetéseket. Ez a változás érezhetően mérsékli az államháztartás hivatalosan kimutatott, a konvergenciakritériumok teljesítésének vizsgálatánál figyelembe vett deficitjét. Nagy könnyebbéget jelent ez abban a tekintetben, hogy az állam által támasztott kereslet kisebb mértékű visszafogásával is el lehet jutni az előírt, a GDP arányában kimutatott 3 százalékos deficitkritérium teljesítéséig. Ez a körülmény kisebb növekedési áldozatot, kevesebb megszorítást jelent, de semmiképpen sem hoz megoldást a nagy elosztó rendszerek reformjának állandó halogatása okozta krónikus szerkezeti problémákra az államháztartásban.

A választási ciklus fiskális dimenziójának „kisimítása” még a most ismertté vált igen kedvező deficitcsökkentő számbavétel lehetősége mellett is elengedhetetlennek tűnik a nominális konvergenciakritériumok teljesítéséhez. Lehetséges-e ebben a kérdésben valamilyen konszenzust elérni kormánypártok és az ellenzék között? Ha nem, találnak-e a kormánypártok elegendő erőt magukban az önkorlátozásra a választás előtti osztogatás és a választások utáni időszakra vonatkozó ígéretés tekintetében, míg a jelenlegi ellenzék pártjai a választások előtt hajlandóak-e a reális lehetőségek között maradni az ígéretekben és esetleges győzelmük esetén az ígéretkehez kapcsolódó osztogatás tekintetében? Ez a két kérdés rendkívüli jelentőségű, de mérlegelésük és a megválaszolásukra teendő kísérlet már a politikatudomány kutatási területéhez tartozik.

## A nyilvános részvénytársaság a gazdaság erőforrás-alapú megközelítésében

KÁRPÁTI TIBOR

*A nyilvános részvénytársaság irányítási kérdéseivel foglalkozók körében szűk körű szemléletmód vált uralkodóvá. A részvénytársaságnál a részvényesi érték (shareholder value) maximalizálására kell törekedni, és ennek biztosítása érdekében legfontosabb feladat a menedzsment opportunistá megnyilvánulásainak korlátozása. Azonban már a múlt század első felében megjelentek olyan vállalatirányítási megközelítések, amelyek a hangsúlyt az alkalmazottak egyéni képességeinek minél nagyobb mértékű kihasználására helyezték, szerintük alapvetően ez határozza meg a részvénytársaság működésének hatékonyságát. A dolgozatban ez utóbbi szemléletmódot tükröző elméleti keret kerül kialakításra. Itt a részvényesek nem rendelkeznek speciális képességekkel, továbbá a részvénytársaságot társadalmi intézménynek tekintve nem tulajdonosai annak. Ennek ellenére ebből az elméleti keretből is vállalatirányítási célkitűzésként a részvényesi érték maximalizálása következik.*

Napjainkban számos tanulmány foglalkozik az egyik legelterjedtebb vállalati forma, a nyilvános részvénytársaság hatékony<sup>1</sup> működésének vizsgálatával. Az angolszász irodalomban erre a szakterületre gyűjtőfogalomként a „vállalati kormányzás” kifejezés vált használatossá. Azonban a vállalati kormányzással foglalkozó tanulmányok szemléletmódjai között jelentős eltérések vannak. A szerzők véleménye még nem egységes abban a tekintetben, hogy e címszó alatt pontosan mely problémák megfelelő kezeléssel kell foglalkozni. Erre már többen felhívták a figyelmet (Turnbull, 1997; Paterson, 2001; Learmount, 2002).

Az uralkodó megközelítés vizsgálati területe jól körülhatárolt. Bemutatására gyakran idézik Shleifer–Vishny [1997] megfogalmazását.

„A vállalati kormányzás azokkal a módszerekkel foglalkozik, amelyek segítségével a részvénytársaság finanszírozását biztosítók garantálják a befektetésük után járó hozam megszerzését. Hogyan veszik rá a finanszírozást biztosítók a menedzsereket, hogy a profit egy részét visszajuttassák nekik? Hogyan tudják biztosítani, hogy a menedzserek ne lopják el az általuk rendelkezésre bocsátott tőkét, vagy ne fektessék be rossz projektekbe? Hogyan kontrollálják a finanszírozást biztosítók a menedzsereket?” (Shleifer–Vishny, 1997, 737. o.)

<sup>1</sup> Egy szervezet akkor hatékonyabb a másikinál, ha ugyanazt az outputot kevesebb inputtal képes biztosítani vagy adott inputtal több outputot előállítani. Ennél átfogóbb megfogalmazás az, hogy a hatékonyabb vállalat a realizált bevételek és a felmerült költségek között nagyobb különbséget képes elérni természetesen a saját tőke költségét is figyelembe véve.

Kárpáti Tibor tanársegéd a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Karán.

Ez a felfogás dominál a kutatók, a gyakorlati szakemberek, a politikusok és a nemzetközi pénzügyi intézményeket irányítók felfogásában is (*Learmount*, 2002).

Az előbb idézett definíció alkalmazásával viszont elfogadunk egy normatív megítélést is. A megfogalmazásból ugyanis egyértelműen kitűnik, hogy a részvénytársaság hatékony működésének biztosítása érdekében milyen jellegű problémákkal kell leginkább foglalkozni. Az egyik fő feladat a menedzsment tevékenységének olyan irányú kontrollja, ami képes korlátozni a részvénytársaság hatékonyságának romlását eredményező cselekedeteit. Továbbá azt is el kell érni, hogy a forrásbiztosítók kapják is meg a befektetéseik után járó díjazásukat. Míg itt csak burkoltan jelentkezik, addig *Rappaportnál* [1986] már egyértelműen arról van szó, hogy a részvénytársaság hatékonyságát a részvényeseknek jutó díjazás nagysága mutatja meg.

Az uralkodó szemléletmódot alapvetően a vállalatot szerződések nexusának tekintő elméletek<sup>2</sup> támasztják alá. Ezek a megközelítések a vállalati hatékonyság biztosítása érdekében a részvényesek érdekének kiemelt kezelését, azaz lényegében a részvényesi érték maximalizálást követelik meg. A részvényesi elsőbbségnek hatékonysági magyarázatai vannak, amelyek alapvetően két állításra épülnek: egyrészt a részvényesek a részvénytársaság tulajdonosai,<sup>3</sup> másrészt pedig egyedül ők rendelkeznek reziduális követeléssel<sup>4</sup> (residual claimant). A tulajdonosi pozíciójuk elfogadása esetén a részvényesek elsőbbsége nem igényel további magyarázatot. Az egyedüli reziduális követeléssel rendelkező pozíciójuk azt jelenti, hogy a többi vállalati szereplő a meglévő szerződése alapján egy rögzített összegű, a végzett tevékenység piaci árával egyenlő nagyságú díjazásra jogosult, míg a részvényesek a vállalat szerződéseiből származó követelések teljesítése után megmaradó nyereséget kapják. Ezért a vállalatot a részvényesek érdekével összhangban kell vezetni, ugyanis így érhető el befektetéseik megfelelő megtérülése, ami hiányában nem áll érdekében a részvénytársaság további fennmaradásának biztosítása.

Már a múlt század első harmadában megjelentek olyan megközelítések, amelyek a részvénytársaságok hatékonyabb működésének elősegítésével foglalkoztak. Ezek szemléletmódja azonban nem illeszkedik a ma uralkodó vállalatirányítási paradigmába. A jelen tanulmány célja annak bemutatása, hogy a szórt tulajdonú nyilvános részvénytársaság vizsgálatára kialakítható egy olyan elméleti keret, amelyben ezeknek a megközelítéseknek a szemléletmódja jelenik meg. Ennek kimunkálásánál elsősorban a közgazdaságtannak nem a fő áramvonalához tartozó elméletekre építünk. Hangsúlyos szerepet kapnak a különböző megközelítések összekapcsolási lehetőségei.

### Feledésbe merült korai nagy gondolatok

Számos vállalatirányítással foglalkozó tanulmány indul ki a *Berle–Means* [1932] szerzőpáros közös munkájából. Az első olyan alkotásnak tekintik, amelynek tárgya a nyilvános részvénytársaság kontrollját végzők (menedzsment), valamint a tulajdonosai elkülönülése. Más szerzők az érdekhordozói megközelítéssel (stakeholder theory) bizonyos mértékben összhangot mutató záró gondolatra hívják fel a figyelmet. Magam is ebből a munkából indulok ki, egy napjainkban már feledésbe merült, de igen érdekes gondolatmenet felidézésével.

<sup>2</sup> Ide tartozik többek között: *Alchian–Demsetz* (1972); *Jensen–Meckling* (1976); *Fama* (1980); *Fama–Jensen* (1983a és 1983b).

<sup>3</sup> Lásd: *Jensen–Meckling* [1976]. Egyik cikkében *Friedman* [1970] is erre az álláspontra helyezkedett, de ő nem tartozik az itt vizsgált vállalatelméleti iskolához.

<sup>4</sup> Lásd: *Alchian–Demsetz* [1972]; *Jensen–Meckling* [1976]; *Fama* [1980]; *Fama–Jensen* [1983a és 1983b].

A *Berle–Means* [1932, 293–308 o.] szerzőpáros szerint a jog és a közgazdaságtan eltérő következtetéseket fogalmaz meg a szórt tulajdonú nyilvános részvénytársaságok irányításával kapcsolatban. A tulajdon tradicionális logikájából az következik, hogy a részvénytársaságot a részvényesek mint tulajdonosok érdekeinek megfelelően kell vezetni, tehát az összes profit őket illeti meg.

A profit tradicionális logikája alapján viszont ezzel ellentétes következtetésre jutunk. A neoklasszikus gondolkodás szerint a gazdaság hatékony működését az önérdekű egyének viselkedése biztosítja, akik a tevékenységükből származó profit maximalizálására törekednek. A profit számukra megfelelő ösztönző két funkció párhuzamos végzéséért: a menedzsmenttevékenységért és a kockázatvállalásért. A szórt tulajdonú nyilvános részvénytársaságnál azonban ez a két funkció elválik egymástól, a menedzserek végzik a vállalat tevékenységeinek irányítását és kontrollját, a részvényesek pedig viselik az ezzel járó kockázatot. Tehát ennél a vállalati formánál a profitot két különböző érdekcsoport között kell megosztani. A profit logikáját továbbgondolva a részvényeseknek nem érdemes annál több profitot adni, mint amennyi a vállalati részvételük biztosításához szükséges, ugyanis a további díjazás nem segíti elő a hatékonyabb vállalati működést, azaz az eredményesebb profitmaximalizálást. Ebből következően a többletprofitot a másik funkciót, a vállalati menedzsment- és kontrolltevékenységet kell díjazni, mert itt megfelelő ösztönzéssel a vállalat működésének hatékonyságát még lehetséges növelni.

*Dennison* már a 20-as években lényegében ugyanerre a következtetésre jutott (*Dennison*, 1926).<sup>5</sup> Ha a vállalati alkalmazottak azt látják, hogy az egyre eredményesebb tevékenységük következtében csak a részvényesek jövedelme növekszik, akkor ez nem fogja arra ösztönözni őket, hogy folyamatosan, legjobb képességüknek megfelelően növeljék a részvénytársaság teljesítményét, jövedelmezőségét. Felhívta a figyelmet arra, hogy a munkavállalók létminimumához szükséges bér levonása után megmaradó profit elosztása meghatározza a vállalat további teljesítményét. Ezért ő egy sajátos megoldást javasolt és alkalmazott is a gyakorlatban. A forrásbiztosítók fix osztalékot garantáló elsőbbségi részvényt kaptak, a törzsrészvények pedig a menedzserek és a munkavállalók birtokába kerültek. Így az elsőbbségi részvényeseket megillető profit kifizetése után a megmaradó nyereség a törzsrészvényeket birtokló alkalmazottakhoz került osztalék vagy újonnan kibocsátott törzsrészvény formájában (*Duncan–Gullett*, 1974).<sup>6</sup>

Ezek a szemléletmódok nem igazán illeszkednek a jelenleg uralkodó vállalatiirányítási gondolkodásba. Míg az itt bemutatott gondolatok már több mint fél évszázada megjelentek, addig a vállalati kormányzás kifejezés (corporate governance) az elmúlt három évtized szülötte (*Zingales*, 1998). Ezért a továbbiakban egy olyan elméleti keret (theoretical platform) kialakítására vállalkozom, amely ezeket a hatékonysági gondolatokat foglalja magába.

### Alternatív hatékonysági nézőpont kialakítása

A két idézett megközelítés beillesztése érdekében a hatékonyságnak egy másik aspektusát állítom középpontba. Mind a *Berle–Means* [1932] szerzőpáros, mind pedig *Dennison* [1926] a legfontosabb feladatnak az alkalmazottak olyan jellegű viselkedésének előmozdítását tekintette, ami a részvénytársaság hatékonyabb működését eredményezi. Ez pedig ellentétes *Shleifer–Vishny* [1997] korábban már bemutatott szemléletmódjával. Ott a menedzserek megfelelő ellenőrzése került középpontba, hogy ne

<sup>5</sup> Hivatkozik rá: *Duncan et al.* [1988].

<sup>6</sup> Hivatkozik rá: *Duncan et al.* [1988].

végezzenek olyan tevékenységeket, amelyek a részvénytársaság működésének hatékonyságát vagy a hitelezők befektetéseinek megtérülését csökkentenék.

A vállalatot szerződések nexusának tekintő vállalatelméletek lényegében a gazdasági szereplők opportunizmusra való hajlamát tekintik a legsúlyosabb problémának, amelynek megfelelő kezelése hiányában nem biztosítható a vállalat hatékony működése. A hagyományos neoklasszikus elmélet az egyénekről csak önérdékkövetést tételezett fel, tehát ez az egyik legfontosabb feltétel, amely itt módosításra került. Azonban ennél az irányzatnál gyakran alkalmazott megbízó–ügynök viszony értelmezése esetén a részvénytársaságnak csak a hagyományos kapitalista vállalattal szembeni hátránya látható, ugyanis a menedzsment és a részvényesek között mindig keletkezik ügynökköltség (agency cost). Bár *Fama–Jensen* [1983a és 1983b] két közös cikke ennek a vállalati formának a vizsgálatánál kihangsúlyozta a korlátlan kockázatmegosztásból (unrestricted common stock) és a specializációból származó előnyöket, de ez utóbbinak az elemzése terén nem ment eléggé messze.<sup>7</sup> *Jensen* [1989] a nyilvános részvénytársaság működésével járó hatalmas ügynökköltség miatt már a 80-as évek végén arra a következtetésre jutott, hogy ez a vállalati forma bizonyos szektorokban hanyatlásnak indult.

Ez megközelítésmód nem igazán előnyös annak a kérdésnek a vizsgálatára, hogy a nyilvános részvénytársaság miért volt képes fennmaradni a hagyományos kapitalista vállalat<sup>8</sup> (classical capitalist firm) mellett. Ráadásul az opportunizmus feltevését és központi szerepét több irányból is bírálták.<sup>9</sup> A továbbiakban az egyénekről nem opportunizmust, hanem csupán önérdékkövetést<sup>10</sup> tételezünk fel.

Ha a vállalatot szerződések nexusának tekintő elméletek mellett szélesebb körben vizsgálódunk, akkor egy igen érdekes felismerés fogalmazható meg. A szervezeti gazdaságtanban (economics of organization) implicit kettősség alakult ki abban az értelemben, hogy a vállalatnak két aspektusa létezik, a termelési és a csere aspektus (*Langlois–Foss*, 1999). A termelési aspektusról feltételezték, hogy a vállalatok számára szükséges optimális termelési tudás gond nélkül megszerezhető, nem jellemző rá az információs aszimmetria, nem tökéletlenek az információk. Ebben a tekintetben megtartották a neoklasszikus szemléletmódot. Ezzel ellentétben a csere aspektusából nézve az információs aszimmetria, vagy másképpen a tökéletlen tudás szerves része az elméleteknek. A tudás tökéletlenségének az a vetülete került a középpontba, hogy a vállalati szereplők ezt a hatékonyságot csökkentő járadékvadászatra (rent-seeking) használják fel (opportunizmus), ezzel növelve a tranzakciós költségeket. Ide sorolható az előbb említett megbízó–ügynök viszony is.

Fel sem merült az a lehetőség, hogy egy adott vállalat számára rendelkezésre álló termelési tudás nem teljes, mivel itt is érvényesül az információs aszimmetria. Ha ezt elfogadjuk, akkor a vállalatok kialakulásának az oka az is lehet, hogy minél nagyobb működési hatékonyságot biztosító információkat és tudást lehessen a gazdaságban felhalmozni.

<sup>7</sup> Elfogadták azt, hogy egyes tevékenységek esetén a kívánatos szervezet komplex, mert a döntésekhez szükséges speciális információ nagyobb hatékonysági veszteség nélkül viszonylag kevés számú egyénnél nem koncentrálható. A speciális információ olyan részletes információ, amelynek átadása igen költséges. Ennél mélyebben nem foglalkoztak a specializáció folyamatával.

<sup>8</sup> Ez a kifejezés az *Alchian–Demsetz* [1972] szerzőpárostól származik. A klasszikus kapitalista vállalatnál az irányítási és a kontrolltevékenységeket a reziduális követeléssel rendelkezők végzik.

<sup>9</sup> Az opportunizmus mint magatartási feltételezés a humán lény túlzottan egyoldalú és erősen negatív szemlélete. Figyelmen kívül marad az egyén pozitív oldala. Erre a gondnoki elmélet (stewardship theory) világít rá, ami a megbízó–ügynök megközelítés ellentettje (*Donaldson–Davis*, 1994; *Turnbull*, 1997; *Letza–Sun*, 2002). Már létezik korlátozott empirikus támogatottsága is (*Learmount*, 2002). *Turnbull* szerint az emberek egyszerre opportunisztikus önérdékkövetőként és önzetlen gondnokként is viselkednek (*Turnbull*, 1997). *Jones* [1995] azt hangsúlyozza, hogy megfelelő vállalati etika segítségével az opportunisztikus megnyilvánulások száma jelentősen csökkenthető.

<sup>10</sup> Ennek tartalmáról *Williamson* [1985] jó áttekintést ad.



Egy ilyen jellegű szemléletmód nyoma azonban már több vállalatelméletben is megjelent. A vállalatot szerződések nexusának tekintő irányzat egyik alapműve egy igen érdekes gondolattal zárul (*Alchian–Demsetz*, 1972). A vállalat irányítását végző munkájából adódóan más piaci szereplőnél sokkal jobban látja, hogyan lehet a felhasznált inputokat hatékonyan összekapcsolni. Ez már a hatékonyságnak egy másik aspektusára hívja fel a figyelmet, ugyanis a vállalatok azért is különbözhetnek egymástól, mert eltérő hatékonysággal képesek erőforrásaikat kombinálni. *Demsetz* az egy évvel később megjelent cikkét már erre a gondolatra építette<sup>11</sup> (*Demsetz*, 1973). Továbbá több megközelítés<sup>12</sup> is épít arra a vállalati jellemzőre, hogy egyes szereplők vállalatspecifikus befektetéseket végeznek. A vállalatspecifikus befektetésnek az a jellemzője, hogy értéke csak az adott vállalatban belül van, tehát máshol nem igazán hasznosítható. Ez szerződéssel automatikusan nem beszerezhető, de színvonala alapvetően meghatározza a vállalat hatékonyságát. Itt a vállalatok egymástól eltérő teljesítményének egy további lehetséges forrásával állunk szemben. Az előbbi két gondolat felhasználásával a vállalatok működésével, hatékonyságával kapcsolatban egy új nézőpont alakítható ki.

A továbbiakban figyelembe veszem az egyes vállalatok eltérő hatékonyságú termelési tudásának lehetőségét. A gazdaság egyensúlytalanságából és a piacokon uralkodó bizonytalanságból indulunk ki, és ezeknek az alkalmazottak humán tőkéjére gyakorolt hatására koncentrálnak. Ez két vetületben fog jelentkezni. Egyrészt az adott gazdasági tevékenységgel kapcsolatos összes tudás nem áll a piaci szereplők rendelkezésére, de ők folyamatosan egyre nagyobb hatékonyságot biztosító információkat halmoznak fel (*Kirzner*, 1973). Másrészt az erősen specializált komplex tevékenységeknél a termelési tudás egy része immobilis, azaz a versenytársak nem képesek azt rövid távon megszerezni (*Foss–Knudsen*, 2003). Az immobilitás abból fakad, hogy a tudás egyrészt sok szereplő között oszlik meg, másrészt pedig nem olyan könnyen átadható (tacit jellegű). Ennek létrejötté a vállalatspecifikus befektetéseket végző alkalmazottak szoros kooperációjához kötődik.

Ebből már következik, hogy a hatékonyság legfontosabb aspektusának az egyéni képességek minél jobb kihasználását tekintem. Központi szerepet kapnak a kritikus képességekkel rendelkező vállalati alkalmazottak.

### A gazdaság erőforrás-alapú megközelítése

A neoklasszikus paradigma nem jó kiindulási alap arra, hogy az egymástól eltérő képességekkel rendelkező piaci szereplőket adottságaik maximális kihasználására ösztönözze. Itt ugyanis a vállalat működését irányítók az adott termelési függvény és a releváns piaci árak ismeretében csak mechanikusan optimalizálnak, nincsen központi szerepe az egyének eltérő képességeinek.

Egy adott gazdaságot két irányból lehet vizsgálni (*Mathews*, 2002). Az egyik aspektusból a vállalatok javakat és szolgáltatásokat állítanak elő és értékesítenek. A másik szemszögből nézve a vállalatok erőforrásokat kombinálnak és cserélnek. Az erőforrás alatt minden olyan anyagi és immateriális jószágot kell érteni, amelynek szolgáltatásai produktíven felhasználhatóak (*Moran–Ghoshal*, 1999).

<sup>11</sup> Arra az álláspontra helyezkedett, hogy a belépési korlátok nélküli, atomizált szereplőkből álló verseny is eredményezhet tartós teljesítménykülönbségeket egy olyan világban, ahol bizonytalanság áll fenn, komplex tevékenységekről van szó, valamint az információk és egyes erőforrások mobilitásának biztosítása költséges.

<sup>12</sup> Ez jelen van többek között *Williamson* [1985], *Grossman–Hart* [1986] és *Hart–Moore* [1990] elméletében is.

A gazdaságot a továbbiakban az erőforrások oldaláról vizsgáljuk, ahol az a legfontosabb gazdasági probléma, hogyan lehet a rendelkezésre álló erőforrásokat minél hatékonyabban felhasználni. Ez az egész gazdaság szintjén a legfontosabb megválaszolandó kérdés.

Az erőforrás-alapú gazdaságba jól beilleszthető *Kirzner* piacszemlélete (*Kirzner*, 1973 és 1997). Ő a piacot olyan folyamatnak tekinti, amely a piaci szereplők tevékenysége következtében az egyensúlytalanságából az egyensúly felé halad, de azt teljesen soha nem éri el. A piaci szereplők észreveszik és kihasználják a meglévő piaci hibákból származó profitlehetőségeket, és ezzel a tevékenységükkel mozdítják a piacot az egyensúly irányába. A hibák pedig abból fakadnak, hogy a gazdasági tevékenység leghatékonyabb végzéséhez szükséges összes információ, tudás nem áll a rendelkezésükre. Az erőforrások nyelvére lefordítva: a piaci szereplők a gazdaságot azzal mozdítják az egyensúly felé, hogy újabb információk alapján olyan erőforrás-kombinációkat hoznak létre, amelyek számukra tiszta profit (pure profit) kitermelését teszik lehetővé.

Ehhez viszont szükség van egy új gazdasági funkcióra: a vállalkozói tevékenységre, ami biztosítja az új ismeretek megszerzését és felhasználását. A piaci egyensúlyt feltételező neoklasszikus és a vállalatot szerződések nexusának tekintő elméletekben nincs helye a vállalkozó karakterének, ugyanis a piac folyamatos egyensúlyát feltételezve nincsen ilyen típusú profitlehetőség (*Kirzner*, 1997). Itt viszont minden piaci szereplő (eltérő sikerességgel) vállalkozó, mert döntéseiket olyan környezetben kell meghozniuk, ahol bizonytalanság uralkodik. Tehát ebben a piaci szemléletben már kulcsszerepet kap az egyének képességeinek különbözősége, ami a piaci szereplők eltérő vállalkozói adottságában testesül meg. A továbbiakban a szerző szóhasználatától annyiban tértek el, hogy vállalkozóként csak azokat a piaci szereplőket azonosítom, akik átlag feletti vállalkozói képességekkel rendelkeznek.

*Kirzner* elmélete nem teljes abban a tekintetben, hogy – az egyéni képességek minél jobb kihasználása érdekében – miért van szükség vállalatra. Ez két dimenzióban fog jelentkezni. A vállalatok mind az allokatív, mind pedig az adaptív hatékonyság olyan szintjét képesek biztosítani, amelyre nélkülük a piac nem lenne képes (*Moran–Ghoshal*, 1999). Az allokatív hatékonyság a meglévő ismeretek minél jobb kihasználására összpontosít. Az adaptív hatékonyság ezzel szemben új, eddig ismeretlen, de az eddigiekhez képest nagyobb hatékonyságot biztosító tudás felfedezéséből és kihasználásából fakad.

A vállalatok azzal növelik a gazdaság allokatív hatékonyságát, hogy az alkalmazottaik tevékenységeinek felhasználásával olyan erőforrás-kombinációkat hoznak létre, amelyek a piacon nem jöhetnek létre. Az alkalmazottak által végzett tevékenységek egy része nem történne meg a vállalatok nélküli gazdaságban, mert a végrehajtásukra képes piaci szereplők önérdelke szempontjából nem lennének előnyösek (*Moran–Ghoshal*, 1999).

A munkavállalók ugyanis speciális viszonyt alakítanak ki a vállalattal. A megkötött munkaszerződés lehetőséget teremt a munkavállaló irányítására és tevékenységének meghatározására. Így a munkavállalók olyan tevékenységeket is elvégeznek, amelyek a vállalatnak és a vele csereviszonyban álló másik félnek (például a vevőnek) is előnyösek, de nekik közvetlenül nem. A vállalattal szemben kialakított munkavállalói viszonyukból fakadó rendszeres, biztos díjazásért cserébe végzik el ezeket a tevékenységeket.

A vállalatoknak ez az allokatív hatékonyságot növelő funkciója szorosan kapcsolódik a specializációhoz és a vállalatspecifikus befektetésekhez. A gazdaságban megvalósult munkamegosztás egy része a vállalatok keretei között történik. Itt viszont az egyéneknek olyan specializált tevékenységet kell végezniük, amelyet a vállalatok hiányában önálló piaci szereplőként nem végeznének, mert önérdelkükkel nem esne egybe. Ez azért van, mert a piacon nem ismerik fel a tevékenység hatékonyságnövelő szerepét, vagy ha felismerik is, akkor sem találják annak végrehajtását kedvezőnek. Nem hisznek abban,

hogy a tevékenységet egyedül vagy más piaci szereplő bevonásával úgy meg tudják valósítani, hogy a vállalt bizonytalanság mellett azok megfelelően megtérüljenek. Ettől még kevésbé elképzelhető a vállalatspecifikus befektetések piacról történő beszerzése.<sup>13</sup>

Az egyes önrédekkövető piaci szereplők viszont vállalati keretek között szabad akaratukból végzik ezeket a tevékenységeket. Az ezért járó díjazás és az őket érő bizonytalanság<sup>14</sup> kombinációja számukra kedvezőbb, mintha képességeiket a piacon értékesítenék.

A vállalatspecifikus befektetésekkel rendelkező vállalati alkalmazottak a használdozati költségüknél nagyobb jövedelmet szerezhhetnek, mivel tevékenységüknek nincsen piaca, ahonnan ők automatikusan pótolhatóak lehetnének. *Hart–Moore* [1990] is felhívta a figyelmet arra, hogy a vállalati alkalmazottak csak akkor végzik el ezeket a befektetéseket, ha megtérülésüket biztosítottak látják. Ha a vállalat több profitot képes kitermelni, mint a vállalati szereplők használdozati költsége, akkor ebből a többletből a vállalatspecifikus befektetéssel rendelkezőket is részesíteni kell. Ennek hiányában nincsen, ami ösztönözzé őket a speciális képességeik megfelelő színvonalának fenntartására, ami közvetlenül kihat a vállalat működésének hatékonyságára. Ezért a továbbiakban a vállalatspecifikus befektetést végzőket is reziduális követeléssel rendelkezőként fogom tekinteni, ami egybevág *Blair–Stout* [1999] és *Rajan–Zingales* [1998] szemléletmódjával is. Tehát az ő reziduális pozíciójuk viszonylag könnyen alátámasztható.

A vállalatok az adaptív hatékonyság biztosításában is fontos szerepet töltenek be. A gazdasági fejlődés alapvető és nélkülözhetetlen formája olyan erőforrás-kombináció létrehozása, amellyel mások még nem rendelkeznek. Ennek létrejöttét az adott piaci intézményi struktúra nem támogatja (*Moran–Ghoshal*, 1999). Ez nem történik rendszeresen, előre megjósolhatóan. A megvalósításához vállalkozói képességre is szükség van. A vállalkozói funkció gyakorlása a vállalat nélküli piacon is megtörténik,<sup>15</sup> azonban ez önmagában kevés. Megfelelő intézményi támogatás is szükséges, hogy ez a tevékenység minél jobb határfokkal működjön. Itt lépnek be a vállalatok, amelyek lehetővé teszik a vállalkozói képesség hatékonyabb kivitelezését azzal a képességükkel, hogy nem követelik meg minden csere önálló életképességét (munkavállalói viszony).

Másképp fogalmazva: a vállalkozók a specializáció eredményeképpen olyan erőforrás-kombinációkkal rendelkeznek a vállalatnál, amely a piacon nem elérhető. A vállalatoknak ez a funkciója viszont egyáltalán nem jelenik meg a szerződéses megközelítéseknél.

Látható, hogy a vállalat adaptív fejlődéséhez vállalkozói tevékenységre is szükség van, mivel önmagukban azt a vállalatspecifikus befektetések még nem biztosítják. A kettejük együttműködése viszont megfelelő alapot teremt a vállalat sikeres működéséhez. Tehát a vállalatspecifikus befektetést végzők reziduális követeléssel rendelkezőként való azonosítása mellett ismét középpontba került a vállalkozói funkció kritikus szerepe.

Az itt felvázolt elméleti keretbe jól illeszkednek az erőforrás-alapú vállalatelméleti megközelítések, amelyek kialakulása az 1980-as évekre tehető.<sup>16</sup> Arra hívják fel a figyelmet, hogy még az azonos vagy hasonló tevékenységet végző vállalatok sem egyfor-

<sup>13</sup> A vállalatspecifikus befektetés elvégzése ellen hat a megfelelő alternatív felhasználás hiánya és a befektetés sikeressége körül lévő nagy bizonytalanság. Ráadásul ez számos önálló és önrédekkövető piaci szereplő tartós és igen szoros kooperációját követelné meg, ami a vállalatok nélküli piacon nem igazán lenne kivitelezhető. Továbbá nincsen viszonylag biztos, rendszeres díjazás, ami a bizonytalanságot csökkenthetné.

<sup>14</sup> A vállalati alkalmazottak esetén a végzett tevékenységgel járó bizonytalanság jó részét a vállalat viseli.

<sup>15</sup> *Kirzner* [1997] sem köti ezt a funkciót kizárólag a vállalathoz.

<sup>16</sup> Korát megelőzve *Penrose* [1959] szemléletmódjára volt jellemző az erőforrás-alapú megközelítés. A 80-as években alakult ki ez a gondolati iskola *Lippman–Rumelt* [1982] és *Wernerfelt* [1984] munkája nyomán. *Foss* (1997) szerint a megközelítések két csoportba sorolhatók. Az egyik ág a tanulással, innovációval és vállalkozói tevékenységgel foglalkozik nem formalizált módon, a másik ág pedig az egyensúlyi közgazdaságtanra épít, és nem foglalkozik az előbbi dinamikus kérdésekkel. A továbbiakban az erőforrás-alapú vállalatelméletek dinamikus ágának szemléletében haladunk tovább.

mák, tartósan eltérő erőforrás-kombinációkkal rendelkeznek, ami hatékonyságukban és így jövedelmezőségükben is megmutatkozik. Ebből következik, hogy egyes jobban teljesítő vállalat képes gazdasági járadékot<sup>17</sup> realizálni, míg a vetélytársai – hiába próbálják őt utánozni – képtelenek erre. A vállalat célja olyan erőforrás-kombinációk létrehozása, amelyek biztosítják kompetitív előnyét. Azaz a vállalatok sikeressége az általuk birtokolt erőforrás-kombinációk színvonalától függ. A (kirzneri) piaci verseny pedig kikényszeríti az erőforrás-kombinációk folyamatos változtatását.

A vállalati kooperációból eredő tanulás és specializáció eredményeképpen vállalati képességek (capabilities) alakulnak ki (*Teece–Pisano–Shuen*, 2000). Megközelítésében ez a képesség az adott vállalat által kizárólagosan birtokolt sajátos erőforrás-kombináció lényegi része. Ez a vállalatspecifikus befektetést végzett alkalmazottak humán tőkéjét foglalja magába, ami biztosítja a vállalat fizikai eszközeinek megfelelő hatékonyságú felhasználását. A vállalati képességek által biztosított hatékonyságkülönbségek idézik elő az egyes vállalatok kompetitív előnyét.

A vállalati képességek nem szerezhetők meg a piacon (*Teece*, 2003). A vállalatnak hosszú távú versenyképessége megőrzése érdekében a rendelkezésre álló technológiáját, valamint az alkalmazottai tudását a versenytársakhoz képest hatékonyabban szükséges vállalati képességekbe tömöríteni, illetve új alapvető képességeket (core competencies) létrehozni (*Prahalad–Hamel*, 1990). Ezek teszik lehetővé a változásokhoz történő gyors alkalmazkodást. A képességeket biztosító vállalati alkalmazottakra pedig kiemelt figyelmet kell fordítani.

A vállalati képességek megújítása speciális képességet követel meg. *Teece et al.* [2000] ezt a vállalat dinamikus képességeként azonosítják, amit olyan nem utánozható kapacitásként definiálnak, amellyel a vállalat képes a meglévő eszközállományát és képességeit folyamatosan úgy átalakítani, hogy azok a változó piacokkal és technológiákkal összhangban legyenek (*Teece–Pisano–Shuen*, 2000). A dinamikus képességek közül a tanulási rutin a legfontosabb, ez biztosítja az új, hatékonyságot növelő információk felhalmozását.

A rutinek értelmezése az evolúciós közgazdaságtan hatását tükrözi. Ott a folyamatok, azaz a rutinek állnak a vizsgálat fókuszában, és nem fordítanak figyelmet az egyénre, a vállalati szereplőkre. Viszont *Cohendet et al.* [2000] felhívta arra a figyelmet, hogy az evolúciós közgazdaságtanban is szükséges lenne az egyén, a vállalkozó értelmezése. *Teece* a 2003-ban megjelent munkájában a dinamikus képességek újabb formáit emelte ki, amelyek között a vállalkozói funkció is megjelent (*Teece*, 2003). Rávilágított arra, hogy a változások, azaz tanulási rutinon kívül még szükség van olyan vállalkozókra is, akik észreveszik a piaci és technológiai lehetőségeket, és olyan tulajdonságokkal is rendelkeznek, mint a kreativitás vagy a leadership, amelyek segítségével meg is tudják valósítani elképzeléseiket.

A vállalkozói funkció bevezetése igen fontos, ugyanis ha *Teece* [2003] legutóbbi munkájától eltekintünk, akkor a megközelítés több szempontból is hiányosságokat mutat. *Lazonick* [2002] hét ilyen területet is kiemelt. Nem tudjuk, hogy ki végzi a stratégiai kontrolltevékenységet, azaz kinek a feladata a szervezeti tanulás irányítása. Pedig valakinek meg kell határozni, hogy a vállalat evolúciós ösvénye mentén pontosan milyen irányba haladjon tovább, hogyan fejlessze alapvető képességeit. Nincsen szó arról sem, hogyan kell szétosztani a megtermelt jövedelmet, hogy a vállalat finanszírozása biztosított legyen.

<sup>17</sup> A gazdasági járadék (quasi rent) alatt azt a többletdíjazást értem, ami már nem szükséges az adott erőforrásnak a jelenlegi felhasználási helyén tartásához. Tehát a vállalat akkor realizál gazdasági járadékot, ha az elért hozam nagyobb, mint ami a felhasznált erőforrások biztosítóinak együtt tartásához minimálisan elegendő lenne.

## A vállalkozó és a részvénytársaság

Az eddigiek alapján a következő kulcsfontosságú összefüggésre lehet felfigyelni. Az eltérő egyéni képességek kihasználását középpontba állító piacszemlélet megköveteli a (kirzneri) vállalkozói tevékenységet. Sőt, a piac mellett a vállalatok is igényelnek vállalkozói tevékenységet, hogy a gazdaság adaptív hatékonyságát fokozhassák. A *Moran–Ghoshal* [1999] szerzőpáros ezzel kapcsolatban *Kirzner* és *Schumpeter* nevét említette. A dinamikus képességek megközelítésnél megjelent annak felismerése, hogy a részvénytársaságoknak a versenytársaikhoz (más részvénytársaságokhoz) viszonyított hatékonyabb működés elérése érdekében vállalkozói tevékenységek végzésére is szükségük van. *Teece* a részvénytársaságok között fennálló versenyt „schumpeteri” változásokkal jellemezte (*Teece et al.*, 2000). Ezeket pedig *Schumpeter* [1934] értelmezésében a vállalkozói tevékenység váltja ki. A vállalkozói tevékenység jelentőségét tovább növeli, hogy *Roberts* [2000] is kísérletet tett az erőforrás-alapú megközelítés és a kirzneri vállalkozó összekapcsolására. *Mathews* [2002] pedig az erőforrás-alapú megközelítést a schumpeteri szemléletű vállalkozói tevékenységgel kapcsolta össze.

A továbbiakban a vállalkozói funkció vizsgálatával foglalkozom *Kirzner* és *Schumpeter* szemléletmódjára építve.<sup>18</sup> Ennek alapjai már *Alchian–Demsetz* szerzőpáros [1972] és *Demsetz* [1973] munkájában megjelentek, amire már korábban felhívtam a figyelmet.

A kirzneri vállalkozó legfontosabb sajátossága az éberség, amelynek segítségével képes a profitlehetőségeket észrevenni és megragadni. Szerepe természetesen egybevág az előző fejezetben bemutatott piaci szemlélettel. *Schumpeter* [1934] megközelítése értelmében a gazdaság az egyensúlyt jól megközelíti. Fejlődés itt akkor történik, ha spontán, autonóm módon dramatikus változás következik be. Ez a vállalkozók által létrehozott innovációknak<sup>19</sup> köszönhető, akik képesek szakítani a meglévő rutinokkal.

Már ennyiből is nyilvánvaló, hogy különbségek vannak *Kirzner* és *Schumpeter* vállalkozói felfogása között, ezért a következő álláspontra helyezkedem. A kirzneri vállalkozó több tevékenységet végez, mint a schumpeteri. *Schumpeter* ugyanis nem tekinti vállalkozói tevékenységnek a gazdasági paraméterek (például ízlések) változásához történő folyamatos alkalmazkodást, csak az innovációt. Tehát ebben a dimenzióban a kirzneri vállalkozó szerepköre lesz a meghatározó. Másrészt az ellentétek egy része felfogásbeli eltérés, amit nem érdemes kiemelni.<sup>20</sup> Azt feltételezem, hogy a piacon egyensúlytalanság van, ha létezik profitlehetőség, de azt is, hogy egyes vállalkozói tevékenységek (schumpeteri innovációk) további egyensúlytalanságot okoznak.

Harmadrészt fontos észrevenni, hogy mindkét megközelítés a maga módján hiányos. A schumpeteri megközelítés semmit nem mond a vállalkozóval kapcsolatban arról, hogyan viszi a gazdaságot egyensúlyba. A kirzneri megközelítés pedig túl szűkkörűen nyilatkozik arról, hogy mely tényezők okozzák az egyensúlytalanságot. Ennek kiváltásában a vállalkozói tevékenység nem játszik szerepet. Azonban a két vállalkozói funkció összekapcsolható, és ciklusként értelmezhető, amire már *Herbert–Link* [1982] is felhívta

<sup>18</sup> Habár a vállalkozó szó a szerződéses vállalatelméletekben is felbukkan, annak tartalmát jól példázza *Fama* [1980] megközelítése. Nála a vállalkozó két tevékenységet végez: a menedzserit és a pénztőke kockáztatását. A jelen tanulmány szemléletmódja alapján a vállalkozóktól elvárt gazdasági funkcióból ezektől eltérő tevékenységek fognak következni.

<sup>19</sup> *Schumpeter* az innováció alatt új termék, jobb minőségű termék, új piac, új gyártási módszer létrehozását, új nyersanyag vagy félkész termék beszerzésének biztosítását vagy az iparág szervezeti átalakítását értette.

<sup>20</sup> Míg *Schumpeter* az innovatív profitlehetőség létezését a gazdaság egyensúlyi állapota mellett tételezte fel, addig *Kirzner* szerint a gazdaság egyensúlytalanságban van, ha létezik bármilyen profitlehetőség.

a figyelmet. A schumpeteri vállalkozó kreatív rombolásának eredményeképpen nagyobb egyensúlytalanságot hoz létre a piacon, amelyet a kirzneri vállalkozók profitszerzésre használnak fel, és ezáltal a gazdaságot fokozatosan az egyensúly felé mozgatják. A továbbiakban egymás kiegészítésének tekintem a két megközelítést, amelyek együttesen képezik az itt alkalmazott vállalkozói funkciót.

Mielőtt részletesen kitérnék az előbb bemutatott vállalkozói funkció és a vállalat összekapcsolására, érdemes egy bekezdés erejéig rövid áttekintést adni az ezzel kapcsolatban megjelent menedzsmentpublikációkról. Ezen a területen ugyanis az utóbbi két évtizedben jelentősen gazdagodott a szakirodalom. Számos szerző szorosan összekapcsolja a vállalkozói funkciót a vállalattal (*Duncan et al*, 1988), sőt ezen belül konkrétan a részvénytársasággal (*Ireland et al*, 2001; *Taylor*, 2001). Olyan tanulmányok is vannak, amelyek a vállalkozói tevékenység végzését nem a részvényesek feladatának tekintik (*Dess et al.*, 2003), hanem egyes vállalati alkalmazottaktól várják el ezt (*Floyd–Wooldridge*, 1999; *Sharma–Chrisman*, 1999). Arra is lehet példát hozni, hogy a vállalkozói tevékenység alatt nem csak az innováció létrehozását értik (*Sharma–Chrisman*, 1999). Ezeket a vállalkozókat általában vállalati (intrapreneur) vagy részvénytársasági vállalkozóként (corporate entrepreneur) definiálják.<sup>21</sup> Jól látható, hogy a menedzsmenttel foglalkozó szerzők körében elfogadottnak tekinthető az a nézőpont, hogy a vállalatnál vagy pontosabban a részvénytársaságnál az alkalmazottak egy része végzi a vállalkozói funkciót, ami az innováció létrehozása mellett más tevékenységek végzését is magába foglalja.

A vállalatelmélet irányából *Penrose* [1959] nevét kell kiemelni. Ő a részvénytársaságok növekedésében és fejlődésében nélkülözhetetlen szerepet tulajdonított a vállalati alkalmazottak által végzett vállalkozói tevékenységnek. Elkülönítette egymástól a vállalkozói és a menedzsmenttevékenységet. A menedzsmenttevékenység alatt a vállalkozói ötletek végrehajtását és a meglévő tevékenységek felügyeletét értette. A vállalati menedzsment mindkét tevékenységet végzi (*Penrose*, 1959. 31–32. o.). *Cohendet et al.* [2000] is arra a következtetésre jutottak, hogy folyamatosan változó környezet esetén a vállalkozói és a menedzsmeri funkció egybeesik, ugyanis az erőforrások allokálását és az erőforrások létrehozását nem lehet egymástól elválasztani.

Az eddigieket összegezve jól látható, hogy a részvénytársaságnak mind a gazdaság adaptív hatékonyságának javításához, mind pedig a versenytársaitól eltérő képességei kialakításához szüksége van alkalmazottai egy részének vállalkozói tevékenységére. Ez a következtetés a menedzsmenttel foglalkozó irodalommal is összhangban van. Most *Kirzner* és *Schumpeter* álláspontját vizsgáljuk meg, hogy szerintük részvénytársaság esetén kik végzik a vállalkozói tevékenységet.

*Schumpeter*nél részvénytársaság esetén az alkalmazott, a menedzser, az igazgatóság tagja és a részvényes is lehet vállalkozó, de a legutolsó csak akkor, ha a részvények jelentős részét kontrollálja (*Schumpeter*, 1934. 75. o.). Tehát a szerző a kisztrészvényest nem tekinti vállalkozónak, mert nincsen befolyása a részvénytársaság működésére. *Schumpeter* megközelítése szerint a szórt tulajdonú nyilvános részvénytársaság esetén nem a részvényesek végzik a vállalkozói tevékenységeket.

*Kirzner* elvi síkon megteremti annak lehetőségét, hogy a nyilvános részvénytársaság esetén ne a részvényesek legyenek a vállalkozók. Ő ugyanis egyértelműen kimondja, hogy a piaci szereplőnek nem kell tőkével rendelkeznie, hogy vállalkozóvá válhasson. Az is elegendő, ha képes más embereket meggyőzni, hogy fektessenek be az ő felfedezésébe (*Kirzner*, 1973. 16–17. o.). Ennek ellenére *Kirzner* egy igen sajátos nézetet fogalmaz meg a részvénytársaságokra vonatkozó vállalkozói funkcióval kapcsolatban.

<sup>21</sup> Nem tudok róla, hogy erre a funkcióra létezne magyar szakkifejezés.

A részvényesek helyett a menedzser csak akkor lehet vállalkozó, ha az irányítása alá tartozó vállalati erőforrásokat képes a saját hasznára jól kihasználni (*Kirzner*, 1973. 62. o.). A példája és az ebből megfogalmazott következtetése sok tekintetben bírálható,<sup>22</sup> ezért eltekintek ettől az állításától.

A továbbiakban a vállalkozói funkció végzését részvénytársaság esetén a vállalati alkalmazottakhoz kötjük, és részvénytársasági vállalkozóként<sup>23</sup> azonosítjuk őket. Itt a vállalkozó feladata a profitlehetőségek felismerése és a realizálásukhoz szükséges erőforrás-kombinációk megszervezése. Ő biztosítja a vállalatnak a fejlődési pályáján való továbbhaladását, erőforrás-kombinációinak megújítását. Szükséges behatóan ismernie a részvénytársaság speciális képességeit, mivel ezekhez kapcsolódóan lehet kedvező profitlehetőségeket felismerni. Jól látható, hogy nem tekintjük a vállalat tőkéjének biztosítóit vállalkozónak, ugyanis nem rendelkeznek a szükséges ismeretekkel, képességekkel, és nem végzik ezeket a kulcsfontosságú tevékenységeket.

A vállalkozói funkció munkavállalókhöz való rendelésének megalapozottságát azért mutattuk be ilyen részletesen, mert a legtöbb elméleti megközelítés a részvényesekhez köti ennek a funkciónak a végzését.

Az erőforrás-alapú vállalatelméletek nem foglalkoznak a vállalat által termelt gazdasági járadék felosztásának kérdéskörével (*Coff*, 1999). Implicite azzal a feltevessel élnek, hogy minden stratégiai erőforrás a vállalat tulajdonában van, így a belőlük származó haszon a tulajdonost illeti meg. *Coff* hangsúlyozta, hogy a keletkezett gazdasági járadékból a létrehozásában kulcsszerepet játszó vállalati szereplők meg is kéri a részüket, ami a költségek növekedésében jelentkezik.

A részvénytársasági vállalkozók megfelelő ösztönzése, díjazása igen fontos. Ennek hiányában ők vagy felhagynak ezzel a tevékenységgel, és csak menedzseri tevékenységet végeznek, vagy az itt megszerzett ötletek és tudás birtokában saját vállalkozást alapítanak. Ezért a vállalkozói tevékenységet jól elősegítő vállalati szervezetre, valamint az egyéni teljesítményt megfelelően díjazó ösztönzési rendszerre van szükség (*Jones–Butler*, 1992). Ennek jelentőségét fokozza, hogy a vállalat által korábban beígért díjazás nyújtása sem mindig elegendő. Előfordulhat, hogy a vállalkozó ennek ellenére sem akar a részvénytársaság alkalmazottja maradni (*Witt*, 1999). Ő ugyanis folyamatosan összehasonlítja a vállalati munkaviszonyából származó előnyöket a saját vállalkozás indításából várható hasznossággal. A vállalatnál felfedezett profitlehetőségek és megszerzett

<sup>22</sup> Kirzner példájából az a következtetés adódik, hogy ha valaki megfelelő tudással rendelkezik egy profitlehetőség kiaknázásához, de azt nem önállóan, hanem más alkalmazásában valósítja meg, akkor az alkalmazó lesz a vállalkozó. Ő rendelkezik megfelelő éberséggel, mert ő biztos annyira a profitlehetőségben, hogy meg is valósítja azt (*Kirzner*, 1973. 68. o.). *Kirzner* megközelítésével szemben a következő kritika fogalmazható meg.

A példájával ellentétben a szórt tulajdonú nyilvános részvénytársaságra nem igaz, hogy a részvényesek aktívan részt vesznek a vállalat működésében, és személy szerint ők döntenek munkavállalók (konkrétan vállalkozók) felvételéről.

Az a feltételezése sem állja meg a helyét, hogy a vállalkozók azért csatlakoznak a részvénytársasághoz, mert nem bíznak az észrevett profitlehetőségeikben, és azt így más felelősségére valósítják meg. Ugyanis a részvénytársaság keretei között olyan profitlehetőségeket látnak, amelyeket önállóan nem is láthatnak (*Moran–Ghoshal*, 1999), és a piacon észrevett profitlehetőségeik itt nem kerülnek megvalósításra. Kívülállóként jobb profitlehetőségek észrevételét remélik a vállalati alkalmazásból kifolyólag, ami nagyobb egyéni hasznosságot biztosít, mintha a piacon tevékenykednének.

A korábbi fejezetben megállapítottuk, hogy a schumpeteri vállalkozó a kirzneri vállalkozó tevékenységének egy részét végzi, mert csak az innovációval foglalkozik. Azonban szórt tulajdonú, nyilvános részvénytársaság esetén ezt mindig az alkalmazottak végzik. Ezért merésznek tűnik az az implicit állítás *Kirzner*-nél, hogy az innovációt végző munkavállalók nem vállalkozók. Esetleg akkor lehetnének azok, ha ennek hozamát elsikkasztanák.

<sup>23</sup> Erre a már hivatkozott menedzsmentirodalomban több kifejezés is létezik.

ismeretek birtokában viszont növekedhet a saját vállalkozásból származó hasznossága. Ha a vállalatnál megszerzett ismeretek alapján képes fejleszteni üzleti koncepcióját, és így növelni az elképzelt nyereségét, akkor az eredeti alkalmazásában is nagyobb díjazást kell neki juttatni, hogy ne mondjon fel.

A részvénytársasági vállalkozók nagyobb díjazásra tartanak igényt, ha jelentős gazdasági járadékot eredményező profitlehetőséget fedeznek fel. Ők alkotják a reziduális követeléssel rendelkező vállalati szereplők harmadik típusát. Ha a bérük nem növekszik kellő mértékben, akkor fennáll a lehetősége annak, hogy a továbbiakban csak menedzseri tevékenységet végeznek, vagy kilépnek, és saját vállalkozást hoznak létre. Ez utóbbi esetben a szükséges speciális képességet a vállalattól elcsábított munkatársak biztosíthatják. Ők azért csatlakozhatnak a távozó vállalkozóhoz, mert látják, hogy a speciális képességükből származó vállalati profit és a díjazásuk nincsen összhangban. Ők is bizonyos mértékben reziduális követeléssel rendelkezőként viselkednek, amit a díjazásuk kialakításánál figyelembe kell venni.

### A részvénytársaság újradefiniálása

A vállalatokra és azon belül a nyilvános részvénytársaságra vonatkozóan bemutatam, hogy a vállalatspecifikus befektetést végző és a vállalati vállalkozó is bizonyos mértékben reziduális követeléssel rendelkezik, ha a vállalat képes gazdasági járadékot kitermelni. A továbbiakban a nyilvános részvénytársaság mint sajátos vállalati forma vizsgálatára térek ki. Arra keresem a választ, hogy a gazdaság erőforrás-alapú nézőpontjából miért van szükség erre a szervezeti formára. Megválaszolása érdekében először is a részvényesek tulajdonosi pozícióját kell közelebbről szemügyre venni.

A tulajdonosság gazdasági jelentését nem is vizsgálták meg közelebbről egészen Coase 1960-ban megjelent cikkéig (Coase, 1960), amely nyomán élénk vita alakult ki a megjelenését követő évtizedekben (Foss–Foss, 2001). Ennek a mi szempontunkból érdekes vetülete, hogy míg a tulajdonjogok (property rights) típusai azonosíthatóak, addig az már nem olyan egyértelmű, hogy pontosan mikor jön létre a tulajdonosság (ownership) kategória. Tehát nem könnyű megmondani, hogy az egyénnek egy adott eszköz felett milyen tulajdonjogokkal kell rendelkeznie a gazdasági szempontból nézett tulajdonosi szerepkör betöltéséhez. Sok szerző nem tekinti a szórt tulajdonú nyilvános részvénytársaság részvényeseit a részvénytársaság tulajdonosának, csupán a részvényeik tulajdonosának (Honore, 1961; Fama, 1980; Kay–Silberston, 1995; Stout, 2002). Ez több alapvető tulajdonjog hiányából fakad.<sup>24</sup> Az Alchian–Demsetz [1972] szerzőpáros a befektetők egyik típusaként azonosítja őket. Felhívják a figyelmet arra, hogy régen voltak olyan részvénytársaságok, amelyek kétfajta részvénnel rendelkeztek. Ezek közül csak ahhoz a típushoz tartozott szavazati jog, amelyik a vállalkozónál maradt. Itt tisztán látszott, hogy a részvényesek a vállalkozó kivételével csupán befektetési célból birtokolták az értékpapírt, és szóba sem került, hogy tulajdonosoknak kellene őket tekinteni.

A részvényeseket kizárólag a részvényeik tulajdonosának tekintve arra a következtetésre jutunk, hogy a szórt tulajdonnal rendelkező nyilvános részvénytársaság más vállalati formáktól egy nagyon fontos tekintetben eltér, ugyanis a hagyományos gazdasági

<sup>24</sup> Egyrészt a részvényesek nem gyakorolnak közvetlen kontrollt a vállalat eszközei felett, ez a jog az igazgatóságot illeti meg. Másrészt a részvényesek nem tudnak hozzáférni a részvénytársaság által kitermelt profithoz. Csak akkor kapnak osztalékot, ha az igazgatók úgy döntenek. Harmadrészt a részvényesek nem rendelkeznek közvetlen hozzáféréssel a vállalat eszközeihez. Negyedrészt a részvényesek minden befolyása a vállalatra indirekt, az igazgatóságon keresztül történik. Szórt tulajdonnal rendelkező nyilvános részvénytársaságnál az egyes részvényesek befolyásolási képessége elhanyagolható.



értelemben nincsen tulajdonosa. Ennek a sajátosságának ismeretében normatív magja újradefiniálható, amire már többen is vállalkoztak.<sup>25</sup>

A továbbiakban a nyilvános részvénytársaságot társadalmi intézménynek<sup>26</sup> (social institution) tekintem. Elfogadom, hogy az angolszász országokban a részvénytársaság mint a részvényesektől független entitás megközelítése<sup>27</sup> jobban leírja a nyilvános részvénytársaságok tényleges működését, mint a megbízó-ügynök probléma (Kay–Silberston, 1995). A társadalom a részvénytársaságot azért hozta létre, hogy elősegítse az általános jólétet, azaz a tőle elvárható maximális jólétet nyújtsa tagjai számára (Wallman, 1999).

A nyilvános részvénytársaság mint entitás és társadalmi intézmény alapvető problémája az megbízó-ügynök viszony hatékony kezelése helyett a teammunka<sup>28</sup> hatékony megszervezése (Blair–Stout, 1999). A részvénytársaság mint entitás azzal jön létre, hogy a benne részt venni kívánó inputtulajdonosok (azaz teamtagok) létrehoznak egy irányítási struktúrát. Blair–Stout ennek a közvetítő hierarchia (mediating hierarchy) elnevezést adta. A teamtagok lemondanak bizonyos jogaikról,<sup>29</sup> és átruházzák azokat erre a közvetítő hierarchiára mint mesterségesen létrehozott jogi képződményre. Tehát ez az entitás, társadalmi intézmény birtokolja a vállalat összes eszközét. Erre a vállalati hierarchiára hárul az erőforrások felhasználásának irányítása, a tevékenységek koordinálása és a kitermelt nyereség elosztása. A hierarchia csúcán az igazgatóság helyezkedik el.

A részvénytársaság mint teammunkára épülő társadalmi intézmény felfogásban általában az igazgatóság funkciója. Tagjai nem a részvényesek ügynökeként, hanem a részvénytársaság mint társadalmi intézmény vagyongazdálkodóként végzik feladataikat (Kay–Silberston, 1995). A társasági jog biztosítja a vállalati szereplőktől (teamtagok) való függetlenségüket (Blair–Stout, 1999; Bainbridge, 2003). Bizalmi kötelezettségük a részvénytársasággal szemben áll fenn (Wallman, 1999). Feladatuk a vállalat eszközeinek megőrzése, értékük növelése, és az ebből termelt nyereség felosztása a vállalati szereplők között különböző igényeik mérlegelésével (Kay–Silberston, 1995). Itt elsőrendű cél a részvénytársaság hatékony működésének elősegítése és fokozása, ami biztosítja az entitás tartós fennmaradását. Ha a részvénytársaság jó eredményeket ér el, akkor az igazgatóság tagjainak választási lehetőségük van, hogy a befolyt plusz jövedelem a vállalat profitját vagy költségeit (azaz egyes teamtagok díjazását) növelje (Stout, 2002). Csak a vállalati csődhelyzet esetén kell a részvényeseket egyedüli reziduális követeléssel rendelkezésként kezelni.

Az előző fejezetben bemutattam, hogy a nagymértékű munkamegosztás megvalósítása önmagában alapul szolgál a vállalat létrehozására. Most azt vizsgálom meg, miért

<sup>25</sup> 1996-tól 2001-ig tartott a „Redefining the Corporation” nevet viselő kutatás, amelyet az Alfred P. Sloan alapítvány finanszírozott ([www.rotman.utoronto.ca/~stake/index.htm](http://www.rotman.utoronto.ca/~stake/index.htm)). A másik széles körben ismert kutatócsoport a teammunka oldaláról vizsgálja az amerikai társasági jogot, és próbálja újradefiniálni a vállalatirányítás feladatát ([www.teamproduction.us/index.htm](http://www.teamproduction.us/index.htm)).

<sup>26</sup> Fontos hangsúlyozni, hogy a dolgozat keretében bemutatott társadalmi intézmény koncepció teljes mértékben a gazdasági hatékonyság talaján áll. Nem ugyanazt takarja, mint az érdekhordozói elmélet követői által megfogalmazott társadalmi intézmény, amely a társadalmi felelősségre épül. Tehát az ez utóbbira vonatkozó heves bírálat nem illeszkedik az itt bemutatott megközelítésre.

<sup>27</sup> A részvénytársaság mint önálló jogi entitás megközelítés a 20. század közepén jelent meg a jogi gondolkodásban, de az ezt követő évtizedekben a vállalatot szerződések nexusának tekintő megközelítés kapott központi szerepet (Blair, 1999).

<sup>28</sup> Teammunkára akkor van szükség, ha valamely feladat végrehajtásához több egyén összehangolt tevékenységére és befektetésére van szükség. Az egyének vállalatspecifikus befektetéseket végeznek, és az output nem osztható.

<sup>29</sup> Ide sorolható többek között a pénztökére vonatkozó tulajdonjogról, a humán tőke irányítási jogáról és a közös output feletti rendelkezési jogról való lemondás.

van szükség a nyilvános részvénytársaságra mint társadalmi intézményre a vállalatok egyéb típusai mellett. Ezzel a kérdéssel a korábbiakban nem foglalkoztam.

A nyilvános részvénytársaságot a társadalom azért hozta létre, hogy önálló entitásként működését ne befolyásolja a tulajdonos anyagi helyzete, kockázatvállalási mértéke és képessége, valamint a vállalat működése ne legyen az ő személyes érdekének alárendelve. Így megvalósulhat a korlátlan specializáció. A részvénytársaságok még komplexebb erőforrás-kombinációk létrehozásával olyan szintre emelik a gazdaság allokatív hatékonyságát, amit nélkülük a többi vállalati forma nem tudna biztosítani. Ebben pedig kulcsszerepe van a vállalat-specifikus befektetést végző alkalmazottak ebből fakadó egyéni képességeinek. Az ilyen befektetésekre elsősorban a részvénytársaságok esetén van szükség. A részvénytársaságnak a többi vállalati formával szembeni előnye abban is megmutatkozik, hogy tovább képes növelni a gazdaság adaptív hatékonyságát. A nagyobb mértékű specializáció ugyanis még speciálisabb erőforrás-kombinációk birtoklását jelenti. Ezek ismeretében a vállalkozók olyan profitlehetőségekkel is szembesülnek, amelyeket más vállalat-vállalkozói nem is igazán láthatnak.

A részvénytársaság mint teammunkára épülő társadalmi intézmény irányításához jól illeszkedik *Zingales* [1998] vállalatirányítási nézőpontja.<sup>30</sup> A részvénytársaság „kormányzása” alatt megkötöttségek<sup>31</sup> olyan halmazát érti, amelyek a gazdasági entitás<sup>32</sup> által kitermelt gazdasági járadékról szóló utólagos egyezkedést formálják.

Jól látható, hogy mennyire másképp hangzik ez a definíció *Schleifer–Vishny* [1997] megközelítéséhez képest, amely lényegében csak a pénzügyi befektetések megfelelő megtérülésének biztosítását tekintette idetartozó feladatnak. A vállalati kormányzás és a vállalati hatékonyság itt úgy kapcsolódik össze, hogy a vállalatirányítás elvégzi a keletkezett gazdasági járadék felosztását, és ebből következően meghatározza az összes kitermelt gazdasági járadék nagyságát is. Ez megközelítésünkben azt jelenti, hogy a kitermelt gazdasági járadék legalább egy részét, ha nem az egészét vissza kell juttatni a speciális képességekkel rendelkező vállalati szereplőknek, akik reziduális követeléssel rendelkező pozícióját az előző fejezetben mutattuk meg.

Kapcsoljuk össze az itt megfogalmazott teammunkára épülő társadalmi intézmény koncepciót az előző fejezetben levont következtetésekkel. A teamtagok alapvetően három kategóriába sorolhatók.

Az egyik csoport által nyújtott szolgáltatások bármikor beszerezhetők a piacról, ezért a teammunka minél hatékonyabb végzése érdekében nem érdemes nekik a használdozati költségüknél, azaz a piaci áruknál nagyobb díjazást biztosítani.

A teamtagok másik része vállalat-specifikus befektetést végez, amely a teammunka hatékonysága szempontjából igen fontos, és a piacról azonnal nem pótolható. Ha a részvénytársaság az alkalmazottak speciális képességeinek eredményeképpen gazdasági járadékot realizál, akkor az eredeti használdozati költségüknél nagyobb díjazással kell motiválni őket, hogy továbbra is megőrizzék azok színvonalát. Azonban alkupozíciójukat (és így a reziduális követeléssel rendelkező pozíciójukat is) gyengíti, hogy meglévő befektetéseiket ők sem tudják máshol kihasználni.

A harmadik csoportot a részvénytársasági vállalkozók jelentik, amelyek szintén kritikus szerepet töltenek be a teammunka hatékonyságának biztosításában, és a piacról

<sup>30</sup> *Zingales* [1998] szerint két dolog kell az irányítási rendszer iránti igény felmerüléséhez. Először is, a kapcsolatnak produkálnia kell gazdasági járadékot (quasi rent), ennek hiányában ugyanis a piac kompetitív természete kiküszöböli az egyezkedés lehetőségét. Másrészt csak ott van szükség utólagos kormányzásra, ahol az explicit szerződések alapján a felek között a keletkező gazdasági járadékot nem lehet előre tökéletesen elosztani. Lehet látni, hogy mindkét feltétel fennáll a vállalat-specifikus befektetések esetén.

<sup>31</sup> Ennek jellemzőit a társasági jog alapvetően meghatározza.

<sup>32</sup> A gazdasági entitás alatt a vállalatot mint gazdasági egységet érti.

automatikusan ők sem pótolhatók. A részvénytársasági vállalkozók helyettesíthetőségének korlátozottságáról eddig még nem volt szó, de rögtön nyilvánvalóvá válik, ha a részvénytársaságoknak az egymástól eltérő képességeire gondolunk. A kihasználásukat és megújulásukat biztosító vállalkozóknak alaposan ismerniük kell ezeket, tehát vállalatspecifikus ismeretekkel kell rendelkezniük. Őket is az eredeti használdozati költségüknel nagyobb díjazásban kell részesíteni, ha tevékenységük következtében a részvénytársaság gazdasági járadékot képes realizálni. A részvénytársasági vállalkozó viszont egy fontos tekintetben eltér a vállalatspecifikus befektetést végzőtől. Az ő speciális képességének bizonyos mértékben van alternatív felhasználási lehetősége, mégpedig saját vállalkozás indítása. Így az ő reziduális követeléssel rendelkező pozíciója jobban kikényszeríthető. Viszont a saját vállalkozása indításához szüksége lehet a részvénytársaságnál alkalmazásban lévő, vállalatspecifikus befektetéssel rendelkezők tevékenységére is, ezért ez a mechanizmus az ők reziduális pozícióját is erősíti.

Ha a szórt tulajdonú nyilvános részvénytársaság részvényeseinek helyzetét alaposabban szemügyre vesszük, látható, hogy őket sem vállalati vállalkozóként, sem pedig vállalatspecifikus befektetést végzőként nem azonosítottuk. Így a teammunka hatékonyságából nézve nincs értelme, hogy részesedjenek az esetlegesen kitermelt gazdasági járadékból. Továbbá nem tekintettük őket a részvénytársaság tulajdonosainak sem, tehát ez sem ad alapot arra, hogy a gazdasági járadék egy részét vagy egészét megkapják.

A részvényesek által végzett kockázatvállalás egy külön termelési tényezőnek tekinthető (lásd *Fama*, 1980). Feladata olyan pénzforrás biztosítása, amelynek hozama nem fix, hanem a részvénytársaság hullámzó teljesítményének és esetleges bukásának függvénye. Ez összhangban van azzal a megközelítéssel is, ami a részvényeseket csak a forrásbiztosítók egyik típusának tekinti (*Alchian–Demsetz*, 1972). A részvényesek hozamelvárása jóval nagyobb, szemben azokkal, akik ennél kisebb kockázatot vállalva a fix kamatot ígérő vállalati kötvény mellett döntenek. Viszont a teammunka szemszögéből nézve nem elfogadható az az állítás, hogy ez a funkció fontosabb, felsőbb rendű a többi vállalati szereplő által végzett gazdasági funkcionál, azaz így díjazásának nincsen felső határa. A részvényeseknek nem kell a használdozati költségüknél<sup>33</sup> nagyobb megtérülést biztosítani, mert már így is elvégeznék ugyanezt a gazdasági funkciót, további juttatás ellenében sem lennének képesek a teammunka hatékonyságának növelésére.

Számos elmélet pontosan abban különbözik egymástól, hogy a menedzsment és a részvényesek használdozati költségének biztosítása után az esetlegesen keletkező gazdasági járadék (surplus profit) hogyan kerül felosztásra a különböző vállalati szereplők között (*Dunning–Stilwell*, 1978). A vállalatot szerződések nexusának tekintő megközelítések ezt az összeget a részvényeseknek juttatják. Viszont az itt bemutatott szemléletmód alapján az következik, hogy ezt az összeget a vállalatspecifikus befektetést végzőknek és a részvénytársasági vállalkozóknak kell juttatni. Egyrészt azért, mert az ő speciális tevékenységeik eredménye ez a többletprofit, másrészt pedig az ebből való részesedés hiányában könnyedén csökkenthetik a részvénytársaság hatékonyságát.

<sup>33</sup> *Dunning–Stilwell* [1978] szemléletmódját követem abban a tekintetben, hogy egyes vállalatok több profitot képesek kitermelni, mint amennyit a menedzserek és a részvényesek használdozati költsége megkövetel. A részvényesek használdozati költsége csak egy elméleti kategória. Mértéke igen leegyszerűsítve a részvényesek tőkekinálata és az azonos működési bizonytalansággal jellemezhető részvénytársaságok tőkekezelése alapján határozódna meg. Konkrét értéke a gyakorlatban nem határozódik meg, de nincs is erre szükségem. Csak azt fogadtam el, hogy elméletileg létezik egy ilyen ráta. A következő fejezetben ugyanis részletesen kitérek arra, hogy a részvényesek miért kapnak ennél jóval nagyobb díjazást. Ez nem ugyanaz, mint a pénzügy területén használt súlyozott átlagos tőkeköltség (WACC), hanem annál kisebb hozamráta. A WACC ugyanis az azonos kockázattal működő részvénytársaságok hozamrátájának átlaga, ahol minden többletprofit a részvényesekhez kerül.

Többletprofit, azaz gazdasági járadék akkor keletkezik, ha a részvénytársaság több év átlagában nagyobb nyereséget termel ki, mint a részvényesek használdozati költsége. Ebben az esetben az igazgatóságnak mint a társadalmi intézmény független szervének megvan a lehetősége, hogy a speciális képességekkel rendelkező alkalmazottak díjazásának növelésével őket is reziduális követeléssel rendelkezőkként kezelje. Ezek alapján jól látható, hogy itt a részvényesek reziduális követeléssel rendelkező pozíciója csupán annyit jelent, hogy a kötvények birtokosaival szemben használdozati költségeiket csak több év átlagában kapják meg, vagy rosszabb esetben – a vállalat bukása esetén – még a befektetett tőkéjük egy részét is elvesztik.

### A részvénytársaság irányításával kapcsolatos következtetések

Térjünk vissza a *Berle–Means* [1932] szerzőpáros eszmefuttatására és a *Dennison* [1926] által kidolgozott megoldásra. Mindkettővel összhangban van az itt bemutatott megközelítés, ugyanis az eddigiek alapján arra a következtetésre lehet jutni, hogy a vállalat hatékonyságának mértékét egy bizonyos szint fölött már nem a részvényesek tevékenysége határozza meg. Ezért a hatékonyság további növelése érdekében előnyösebb az esetlegesen kitermelt gazdasági járadékot azok rendelkezésére bocsátani, akik átlagon felüli képessége biztosítja ennek létrejöttét.

Miért nem ez történik a valóságban? Miért nem kerül felosztásra az összes gazdasági járadék a kulcsfontosságú vállalati szereplők között? A részvényesek miért nem csak a használdozati költségeiket kapják díjazásként?

Ezekre a kérdésekre a *Berle–Means* [1932] szerzőpáros is megpróbált választ adni. Több érvet is felhoztak, amelyek azonban nem igazán meggyőzőek.<sup>34</sup> A tanulmányban ismertetett szemléletmód alapján jóval megalapozottabb válasz fogalmazható meg, miért kell a részvényeseket használdozati költséjükénél nagyobb díjazásban részesíteni.

Ha az előző fejezet végén kialakított szempontok alapján díjazzuk a vállalati szereplőket, akkor egy igen fontos tényező felett siklik el a figyelmünk. A részvénytársaság – társadalmi intézmény lévén – a társadalmi hatékonyság növelésére törekszik. Viszont a társadalmi hatékonyság fokozható az által, ha ugyanazt az eredményt kisebb költséggel állítjuk elő. A társadalom szempontjából hátrányos a részvénytársaságok által kitermelt összes gazdasági járadékot díjazásként kifizetni, ha a vállalati szereplők annak egy részéért is ugyanazt a teljesítményt nyújtják. Továbbá a társadalom szempontjából az sem biztos, hogy hosszú távon az alkalmazásban lévő, speciális képességekkel rendelkező vállalati szereplők (teamtagok) biztosítják a részvénytársaság (teammunka) legnagyobb hatékonyságát. A hatékonyság ugyanis növelhető, ha az igazgatóság az előbb említett teamtagokat olyan piaci szereplőkre cseréli le, akik ugyanezeket a tevékenységeket alacsonyabb díjazás fejében is elvégzik. Természetesen korábban amellet érveltem, hogy ezek a szakemberek a piacról azonnal nem pótolhatók, így lecserélésük rövid távon hatékonyságromlással járna. Viszont ez a csere lehetővé teszi, hogy a teammunka hatékonysága hosszú távon növekedjen.

Tehát a vállalatirányítás feladata nemcsak az esetlegesen kitermelt gazdasági járadék felosztása, hanem abból a lehető legkevesebb felosztása, ami már (még) képes garantálni a részvénytársaság megfelelő hatékonyságát. Így érhető el a legnagyobb társa-

<sup>34</sup> Szerintük ez a probléma nem olyan súlyos, mert a vállalatirányítást végzők rendelkeznek kisebb méretű részvénytársasággal, és így a profitból részvényeikre jutó egy-két százalék megfelelő ösztönző. A fő érvek azonban az, hogy a profit ebben az esetben nem jó ösztönző eszköz, ugyanis erősen csökkenő határhaszonnal jár. A második millió dollár nyereség már nem igazán tudná még hatékonyabb működésre ösztönözni a vállalatirányítást és kontrollt végzőket, mint az első millió dollár vagy annak akár a tizedrésze.

dalmi hatékonyság. Ennek érvényesítését az alábbiak teszik lehetővé. Egyrészt a végzett tevékenység és az ennek eredményeképpen realizált gazdasági járadék nagysága között nincsen szoros kapcsolat, amire *Schumpeter* is felhívta a figyelmet (*Schumpeter*, 1934). A vállalkozó sokszor a realizált gazdasági járadék töredékéért is elvégezte volna ugyanezt a tevékenységet.<sup>35</sup> Másrészt a részvénytársaság további ösztönzőket is biztosít, amelyek kínálatával tovább lehet csökkenteni a kiosztani szükséges gazdasági járadék nagyságát. Ide tartoznak az önmegvalósítás lehetőségei, a karrierlétra által nyújtott lehetőségek és az egyéb vállalati juttatások.

Az eddigi érvelésből következik, hogy a társadalom szemszögéből a nyilvános részvénytársaság hatékonyságának pillanatnyi szintjét az adott évben fel nem osztott gazdasági járadék nagysága mutatja meg. Ennek éves alakulása megfelelően mutatja a részvénytársaság hatékonyságának növekedését, illetve csökkenését.

Azonban az adott évben fel nem osztott gazdasági járadék nagyságának kimutatása önmagában még nem elég. Bár a részvénytársaság önálló entitás, személyiségének absztrakt jellege miatt nem képes a társadalom érdekét érvényesíteni. Ezt a feladatot alap esetben a független igazgatóság tölti be. Ugyanakkor szükséges egy olyan ellenőrzési mechanizmus, amely biztosítja az igazgatósági döntések minőségének ellenőrzését. Ennek fontossága akkor válik nyilvánvalóvá, amikor az igazgatók alkalmatlansága következtében a részvénytársaság működésének hatékonysága jelentős mértékben romlik. Ez pedig csak úgy kerülhető el, ha a vállalati szereplők (teamtagok) egyik csoportja megkapja ezt a fel nem osztott gazdasági járadékot. Így ezek a szereplők a fel nem osztott gazdasági járadék nem megfelelő nagysága esetén önérdekükkel együtt a részvénytársaság érdekét is érvényesítik.

A részvényesek kapják meg ezt az összeget.

A korábbi központi pozíciójuknak és az ezzel együtt járó speciális jogaiknak két alapvető oka volt. Egyrészt a részvénytársaság tulajdonosainak tekintették őket, másrészt pedig a birtokukban lévő, a részvénytársaság létrehozásához szükséges tőke a többi erőforráshoz képest sokkal szűkösebben állt rendelkezésre. Azonban a nyilvános részvénytársaság evolúciója során bebizonyosodott, hogy az előbbi két ok megszűnése ellenére is a részvényesek igen alkalmasak a hatékonyságban bekövetkezett jelentős változások figyelemmel kísérésére. A részvénytársaság működésében (a teammunkában) betöltött gazdasági funkciójuknak ugyanis több olyan sajátossága is van, amely alkalmassá teszi őket ennek a feladatnak<sup>36</sup> az elvégzésére. Az esetlegesen keletkező gazdasági járadék felosztása jól látható az 1. ábrán.

<sup>35</sup> Schumpeter szerint ezzel magyarázható, hogy egyes vállalkozók képesek lemondani erről az összegről, és így ezeket a tevékenységeket fizetett vállalati vállalkozóként végezni.

<sup>36</sup> A részvényesek a következő feltételek mindegyikének eleget tesznek.

A teamtagok olyan csoportjának kell a fel nem osztott gazdasági járadékot juttatni, amely nem végez vállalatspecifikus befektetést vagy vállalkozói tevékenységet, azaz díjazásának elméletileg van piaci ára. Így a díjazásul kapott, fel nem osztott gazdasági járadék nagyságának változása jól tükrözi a részvénytársaság hatékonyságának növekedését, illetve csökkenését.

Továbbá ezt az összeget olyan vállalati szereplők rendelkezésére érdemes bocsátani, akik közvetlenül nem vesznek részt a teammunkában. Ha ez nem teljesül, akkor felborulna a teamtagok által végzett tevékenységek és az ezekért járó díjazások összhangja. Ez pedig jelentősen csökkentené egyes teamtagok motivációját.

Végezetül pedig ajánlatos a vállalat bukása esetén nagy veszteséggel szembesülő vállalati szereplőknek kapniuk ezt a többletösszeget.

**A nyilvános részvénytársaságok egy részénél keletkező gazdasági járadék felosztása**

A részvénytársaság összes bevétele				
A felmerült költségek	Az alkalmazottak díjazása		A részvénytársaság által realizált profit	
A felmerült költségek	Az alkalmazottak használdozati költsége	A vállalati vállalkozók és a vállalat-specifikus befektetést végzők részesedése a gazdasági járadékból	A fel nem osztott gazdasági járadék	A részvényesek használdozati költsége

Forrás: a szerző saját összeállítása.

A tanulmány lezárásaként a következő megállapítások fogalmazhatók meg. Az itt kialakított megközelítés szellemében a kritikus tevékenységeket végző vállalati alkalmazottakat a tevékenységük eredményeképpen realizált gazdasági járadékkal arányban kell díjazni. Ebből a megközelítésből nézve nem fogadható el az az állítás, hogy a részvényeseknek csak a részvénytársaságnál tartásukhoz minimálisan szükséges díjazást kell kapniuk. Hozzájuk kell hogy kerüljön a gazdasági járadéknak még az a része is, amit nem szükséges kiosztani a kulcsfontosságú alkalmazottaknak. De nem azért kapják ezt az összeget, mert a teamben betöltött funkciójuk fontosabb a többiekénél. Amennyiben ez a többlet hozzájuk kerül, akkor azt a vállalat nem használta fel díjazásként (költségként), így jól lehet vele mérni a teammunka (társadalmi) hatékonyságát. Tehát a részvénytársaság hatékonyságának mutatójaként használható.

A végkövetkeztetés megalapozottságát mutatja, hogy az érdekes összecsengést mutat *Jensen* (2001, 310. o.) véleményével. Egy viszonylag friss cikkében arra hívta fel a figyelmet, hogy a részvényesek semmivel sem felsőbb rendűek a többi vállalati szereplőhöz képest. Az igazgatóságnak ennek ellenére a hosszú távú részvényesi érték alapján kell a vállalatot irányítania, ugyanis szükség van egy teljesítménymérő rúdra.

#### Irodalomjegyzék

- Alchian A. A. – Demsetz H.* [1972]: Production, Information Costs, and Economic Organisation. *The American Economic Review*, 62. évf., 5. szám, 777–795. o.
- Bainbridge, S. M.* [2003]: Director Primacy: The Means and Ends of Corporate Governance. *Northwestern University Law Review*, 97. 547–606. o.
- Berle, A. A. – Means, G. C.* [1932]: The Modern Corporation and Private Property. *Murray L. Weidenbaum és Mark Jensen* új bevezetésével. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991.
- Blair, M. M.* [1999]: Firm-Specific Human Capital and Theories of the Firm. megjelent: *Employees and Corporate Governance*, ed.: Blair, M. M. – Roe, M. J. Brookings Institution Press.
- Blair, M. M. – Stout, L. A.* [1999]: A Team Production Theory of Corporate Law. *Journal of Corporation Law*, 24. évf., 4. szám, 751–806. o.
- Coase, R. H.* [1960]: The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3. évf, 1. szám, 1–44. o.
- Coff, R. W.* [1999]: When competitive advantage doesn't lead to performance: The resource-based view and stakeholder bargaining power. *Organization Science: A Journal of the Institute of Management Sciences*. 10. évf., 2. szám, 119–132. o.

- Cohendet, P. – Llerena, P. – Marengo, L. [2000]: Is there a pilot in the evolutionary firm? Megjelent: New directions in economic strategy research, szerk.: N. Foss és V. Mahnke, Oxford University Press.
- Demsetz, H. [1973]: Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy. *The Journal of Law & Economics*, 16. évf., 1. szám, 1–10.
- Dennison, H. S. [1926]: Profit Sharing and Stock Ownership for Employees. Harper and Brothers, New York.
- Dess, G. G. – Ireland, R. D. – Zahra, S. A. – Floyd, S. W. – Janney, J. J. – Lane, P. J. [2003]: *Emerging Issues in Corporate Entrepreneurship*. *Journal of Management*, 29. évf., 351–378. o.
- Donaldson, L. – Davis, J. H. [1994]: Boards and Company Performance – Research challenges the Conventional Wisdom. *Corporate Governance: An International Review*, 2. évf, 3. szám, 151–60. o.
- Duncan, W. J. – Ginter, P. M. – Rucks, A. C. – Jacobs T. D. [1988]: Intrapreneurship and the Reinvention of the Corporation. *Business Horizons*, May–June, 16–21.
- Duncan, W. J. – Gullett, C. R. [1974]: Henry Sturgis Dennison: The Manager and the Social Critic. *Journal of Business Research*, április, 131–146. o.
- Dunning, J. H. – Stilwell, F. J. B. [1978]: Theories of Business Behaviour and the Distribution of Surplus Profits. *Kyklos*, 31. évf., 4. szám, 601–623. o.
- Fama, E. F. [1980]: Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy*, 88. évf., 2. szám, 288–307. o.
- Fama, E. F. – Jensen, M. C. [1983a]: Separation of ownership and control. *Journal of Law & Economics*, 26. évf, 2. szám, 301–326. o.
- Fama, E. F. – Jensen, M. C. [1983b]: Agency problems and residual claims. *Journal of Law & Economics*, 26. évf, 2. szám, 327–349. o.
- Floyd, S. W. – Wooldridge, B. [1999]: Knowledge creation and social networks in corporate entrepreneurship: The renewal of organizational capability. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 23. évf., 3. szám, 123–143. o.
- Friedman, M. [1970]: The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. *New York Times Magazine*, szeptember 1, megjelent: *Ethical Theory and Business*, szerk.: Tom L. Beauchamp és Norman E. Bowie, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, (1993).
- Foss, N. J. [1997]: Equilibrium vs. evolution in the Resource Based Perspective: The Conflicting Legacies of Demsetz and Penrose. Megjelent: *Resources, technology, and strategy – explorations in the resource-based perspective*, szerk.: N. J. Foss és P. L. Robertson, Routledge, London.
- Foss, K. – Foss, N. [2001]: Assets, Attributes and Ownership. *International Journal of the Economics of Business*, 8. évf., 1. szám, 19–37. o.
- Foss, Nikolai J. – Knudsen, T. [2003]: The Resource-Based Tangle: Towards a Sustainable Explanation of Competitive Advantage. *Managerial & Decision Economics*, 24. évf., 4. szám, 291–307. o.
- Grossman, S. J. – Hart, O. D. [1986]: The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, 94. évf., 4. szám, 691–719. o.
- Hart, O. – Moore, J. [1990]: Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, 98. évf., 6. szám, 1119–1158. o.
- Herbert, R. – Link, A. [1982]: *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critique*. New York: Praeger.
- Honore, A. M. [1961]: *Ownership*. Megjelent: *Oxford essays in jurisprudence*, szerk.: A. G. Guest. Oxford: Clarendon Press. 107–147. o.
- Ireland, R. D. – Hitt, M. A. – Camp, S. M. – Sexton, D. L. [2001]: Integrating entrepreneurship and strategic management actions to create firm wealth. *Academy of Management Executive*, 15. évf., 1. szám, 49–63. o.
- Jensen, M. – Meckling, W. [1976]: Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3. évf., 304–360. o.
- Jensen, M. C. [1989]: Eclipse of the Public Corporation. *Harvard Business Review*, 67. évf., 5. szám, 61–74. o.
- Jensen, M. C. [2001]: Value Maximisation, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function. *European Financial Management*, 7. évf., 3. szám, 297–317. o.
- Jones, G. R. – Butler, J. E. [1992]: Managing Internal Corporate Entrepreneurship: An Agency Theory Perspective. *Journal of Management*, 18. évf., 4. szám, 733–749. o.
- Jones, T. M. [1995]: Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*, 20. évf., 2. szám, 404–441. o.
- Kay, J. – Silberston, A. [1995]: Corporate governance. *National Institute Economic Review*, augusztus, 84–96. o.
- Kirzner, I. M. [1973]: *Competition and Entrepreneurship*. The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Kirzner, I. M. [1997]: Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35. évf., március, 60–85. o.

- Langlois, R. N. – Foss, N. J. [1999]: *Capabilities and governance: The rebirth of production in the theory of economic organization*. *Kyklos*, 52. évf., 2. szám, 201–218. o.
- Lazonick, W. [2002]: The theory of innovative enterprise. megjelent: IEBM Handbook of Economics, szerk: Lazonick, W., 640–664. o. Megjelent továbbá: International Encyclopedia of Business and Management, szerk: Warner, M., 2001, 3055–3076. o.
- Leamont, S. [2002]: Theorizing Corporate Governance: New Organizational Alternatives. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, Working Paper 237.
- Letza, S. – Sun, X. [2002]: Corporate governance: paradigms, dilemmas and beyond. *The Poznań University of Economics Review*, 2. évf., 1. szám. <http://www.puereview.ac.poznan.pl/2002v2n1.htm>
- Lippman, S. A. – Rumelt, R. P. [1982]: Uncertain imitability: an analysis of interfirm differences in efficiency under competition. *Bell Journal of Economics*, 13. évf., 2. szám, 418–438. o.
- Mathews, J. A. [2002]: A resource-based view of Schumpeterian economic dynamics. *Journal of Evolutionary Economics*, 12. évf., 1/2. szám, 29–54. o.
- Millon, D. K. [2000]: New Game Plan or Business as Usual? A Critique of the Team Production Model of Corporate Law. *Virginia Law Review*, 86. évf., 5. szám, 1001–1044. o.
- Moran, P. – Goshal, S. [1999]: Markets, Firms, and the Process of Economic Development. *Academy of Management Review*, 24. évf., 3. szám, 390–412. o.
- Paterson, J. [2001]: Corporate Governance, the Limits of Rationality and Proceduralisation. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, Working Paper 198.
- Penrose, E. [1959]: *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley & Sons.
- Prahalad, C. K. – Hamel, G. [1990]: The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, május–június, 79–91. o.
- Rajan, R. – Zingales, L. [1997]: The Firm as a dedicated Hierarchy. University of Chicago Working paper, <http://gsblgz.uchicago.edu>. Azóta megjelent: (2001) The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms. *Quarterly Journal of Economics*, 116. évf, 805–852. o.
- Rajan, R. – Zingales, L. [1998]: Power in a Theory of the Firm. *Quarterly Journal of Economics*, 113. évf. 2. szám, 387–432. o.
- Rappaport, A. [1986]: *Creating Shareholder Value. The New Standard for Business Performance*. The Free Press, New York.
- Roberts, P. W. [2000]: A processual account of innovative capabilities. megjelent: Resources, technology, and strategy – explorations in the resource-based perspective, szerk.: N. J. Foss és P. L. Robertson, Routledge, London.
- Schumpeter, J. A. [1934]: *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, sixth printing, 1959.
- Sharma, P. – Chrisman, J. J. [1999]: Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 23. évf, 3. szám, 11–27. o.
- Shleifer, A. – Vishny, R. W. [1997]: A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance*, 52. évf., 2. szám, 737–783. o.
- Stout, L. A. [2002]: Bad and Not-So-Bad Arguments For Shareholder Primacy. *Southern California Law Review*, 75. évf, 1189–1263. o.
- Taylor, B. [2001]: From corporate governance to corporate entrepreneurship. *Journal of Change Management*, 2. évf., 2. szám, 128–147. o.
- Teece, D. J. [2003]: Explicating Dynamic Capabilities: Asset Selection, Coordination, and Entrepreneurship in Strategic Management Theory. draft, <http://web.cbs.dk/departments/iaa/research/publdk.shtml>
- Teece, D. J. – Pisano, G. – Shuen, A. [2000]: Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Nature & Dynamics of Organizational Capabilities*, 334–362. o.
- Turnbull, S. [1997]: Corporate Governance: Its scope, concerns & theories. *Corporate Governance: An International Review*, Blackwood, Oxford, 5. évf., 4. szám, 180–205. o.
- Wallman, S. M. H. [1999]: Understanding the Purpose of a Corporation: An Introduction. *Journal of Corporation Law*, 24. évf., 4. szám, 807–818. o.
- Wernerfelt, B. [1984]: *A Resource-based View of the Firm*. *Strategic Management Journal*, 5. évf., 2. szám, 171–180. o.
- Williamson, O. E. [1985]: *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Witt, U. [1999]: Do Entrepreneurs Need Firms? A Contribution to a Missing Chapter in Austrian Economics. *Review of Austrian Economics*, 11. évf., 1–2. szám, 99–109. o.
- Zingales, L. [1998]: Corporate Governance. The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, <http://ssrn.com/abstract=46906>



## „Globális bazár” vagy digitális monopólium? A verseny átalakulása az információgazdaságban

HÁMORI BALÁZS

*Az internet megjelenésétől sok közgazdász azt várta, hogy a nagyszámú „globális versenyző” felbukkanása, a „súrlódásmentes” tranzakciók és az információkhoz való azonnali hozzáférés egyre közelebb viszi majd a gazdaságot az oly hön áhított tökéletes versenyhez. Az azóta felgyülemlett tapasztalatok alapján azonban már differenciáltabban ítélnéljük meg a piaci fejlődés trendjeit. Igaz, hogy a piacra lépés könnyebbé vált, de ugyanakkor több „versenyellenes” tényező is megjelent: a bennragadás (lock in) jelenségétől a hálózati hatásokon keresztül a szabványháborúig. A versenyerősítő és versenykorlátozó tényezők feltérképezésével a cikk igyekszik árnyalt képet adni a piacok fejlődési irányzatairól. A koncentráció és a monopolizálás kétségtelenül robusztus trendjei a szerző szerint egyáltalán nem mondanak ellent annak, hogy máskor, más szegmenseken újra széles mezőny induljon el a versenyfutásban. Miközben a vállalatok a digitális világban is mindent megtesznek monopolpozícióik kiépítéséért és megvédelmezéséért, egyre kisebb az esélyük arra, hogy e pozíciót tartósan birtokolják.\**

A piacgazdaság központi működési elve, a gazdasági tevékenység legfőbb serkentője, motivációs és egyben kényszerítő ereje a verseny. A termelők, illetve eladók közti versengés intenzitása a gazdaság dinamikájának egyik legfontosabb meghatározója. „Manapság azonban, amikor a vállalatok a tőkét, a javakat, az információt és a technológiát gyakran egy klikkeléssel is beszerezhetik az egész világból, felül kell vizsgálni hagyományos ismereteinket arról, hogy miként versenyeznek egymással vállalatok és nemzetek.” (Porter, 1998, 78. o.) E cikkben éppen ezt a felülvizsgálatot szeretnénk elvégezni, noha természetesen nem teljes körűen, és még kevésbé vitathatatlan érvénnyel.

### A verseny éleződése az információs technológiák berobbanásával

Majdnem teljes az egyetértés a témával foglalkozók között abban, hogy az információgazdaságra (legalábbis annak legnagyobb részére) élénk, olykor egyenesen a véglete-

\* A cikk az Információgazdaság és Identitás Tudományos Iskolában készült (az OTKA támogatásával a TS 40768. sz. kutatási szerződés keretében) tanulmány alapján íródott. A szerző köszönettel tartozik az Iskola tagjainak, közöttük is különösen Szabó Katalinnak, Négyesi Áronnak, Szigethy Lászlónak és Tóth Lászlónak értékes hozzájárulásukért.

Hámori Balázs, a Budapesti Corvinus Egyetem Közgazdaságtudományi Karának egyetemi tanára.

*kig hajtott verseny* jellemző. „Több megfigyelő a virtuális világot a vadnyugathoz hasonlítja, ahol a régi magatartási szabályok már nem érvényesek, hanem *szabad rablás* van.” (Shapiro–Varian, 2000, 249. o.)

### Romeltakarítás

A verseny egyértelműen *erősebb, mint az ipari rendszerben* volt, olyannyira, hogy némely szerzők egyenesen *hiperverseny*ről beszélnek (D’Aveni, 1995). A versenynek az az általános tulajdonsága, hogy *információkat generál, dinamizálja a gazdaságot*, ma sokkal erőteljesebb, mint valaha. Ennél is kifejezettebb a verseny „romeltakarító” szerepe: azaz az a hatása, hogy *kiselejtezi* a gazdaságból az alacsonyabb hatékonyságú szereplőket és tevékenységeket. Az információs technológiák előretörésével a „romeltakarító szerep” jelentősége azért is egyre nő, mert egyre gyorsabban válnak a tevékenységek *idejét múltakká*, gyakran még azelőtt, mielőtt kifutották volna a formájukat. És ez nemcsak a szűken vett információs szektorra igaz, hanem a hagyományos szektorokra is.

### *A győztes mindent visz – avagy miért nem szabad veszíteni?*

A *divesztáció*, azaz a nem hatékony beruházásoktól való menekülés (és a felszabadított pénzék átterelése az ígéretes ágazatokba, területekre) *nem valósulhatna meg* a verseny *nyomása* nélkül. A versenyben elérhető győzelem motiváló erejénél az információs korban talán még nagyobb hatású a *vesztes pozíció elkerülésének kényszere*. Ez a motiváció azért erősebb, mint a hagyományos ipari rendszerben volt, mert a digitalizált világban a verseny vesztesére nem egyszerűen csak rosszabb pozíció, hanem számos esetben a *teljes kiszorulás és megsemmisülés* vár.

Éppen a vesztesek fenyegetettsége tartja kondícióban a versenyt... *A verseny a totális (és nem az optimális) erőfeszítés irányába hajtja a szereplőket*. A verseny nem teszi lehetővé az engedékenységet, a résztvevőket arra sarkallja, hogy *a normálnál nagyobb erőfeszítést tegyenek, és az egész életüket a versenynek adják*. Aki nem így küzd, az biztosan veszít, bár az *így küzdők zöme sem nyer*. Az eltúlzott erőfeszítés révén általában alig jelentkezik a normális erőfeszítés melletti teljesítményhez viszonyított többlet, de erre a csekély többletre is szükség van a vereség félelmetes kockázata miatt.<sup>1</sup> A piaci versenyben a szereplők a reális (vagy normális) munkaterhelést mindenképpen meghaladó, legtöbbször egészségtelen igénybevételre kényszerülnek (Németh, 2004, 3. o.). A verseny rákényszeríti őket, hogy „...egyre inkább *képességeik határai felé gravitáljanak*, a versenyben való eredményesség érdekében”. (Kirzner, 1978, 12. o.)

A *túlhajtott versengés*<sup>2</sup> nemcsak az egyéneket készíti túlméretezett erőfeszítésekre, hanem a vállalatokat is. A veszteség elviselhetetlenül nagy kockázata, a vesztesek teljes ellehetetlenülése abból következik, hogy az „elvetélt”, a versenyből kihullott új techno-

<sup>1</sup> Németh Tibor egy sportból vett példájával mutatjuk be ezt a mechanizmust. A jó közérzethez, egészséghez szükség van (koronként és egyénenként más-más mértékű) mozgásra. A fiataloknak nagy élvezetet okoz egy jó focizás, versenyfutás. Az élvezethez és egészséghez szükséges erőfeszítést azonban sokszorosan meghaladja a versenyszerű sportolás energiaigénye, a rekordokhoz pedig még ez utóbbit is sokszorosan meghaladó energiabefektetésre van szükség, holott esetleg csak néhány másodperc vagy kilo a különbség az élvezeti sportban elért szint és a rekord között (Németh, 2004, 3. o.). A gazdasági versenyben való győzelemhez szükséges erőfeszítések is aránytalanul nagyobbak a résztvevők normálisnak tekinthető terhelésénél.

<sup>2</sup> Németh Tibor [2004] találó kifejezéssel „túltelített” versenynek nevezi a jelenséget.

lógiaira vagy termékekre fordított költségekből *szinte semmi sem menthető meg* (elsüllyedt költségek),<sup>3</sup> ellentétben az ipari gazdasággal, ahol kudarc esetén a beruházásokra fordított pénz egy része (ha veszteséggel is) de visszaszerezhető.

„Ha egy új irodaépületbe fektetjük a pénzünket, és később úgy döntünk, nincs rá szükségünk, költségeink egy részét *visszaszerezhetjük*, ha eladjuk az épületet. Ha azonban filmünk kudarcot vall, a forgatókönyv kézírata nem értékesíthető a használt-cikk-kereskedésben.” (Shapiro–Varian, 2000, 33. o. Kiemelés tőlem – H. B.)

Ugyanez igaz a piacról kiszorult szoftverekre, a versenyben alulmaradt új technológiákra, és sorolhatnánk még tovább. Az effajta verseny legszélsőségebbé formája „*a győztes mindent visz*” jelleggel működő piac, ahol egyetlen cég vagy technológia arat győzelmet az összes többi felett. „Ez a trend ellentmond azoknak a jóslatoknak, amelyek szerint az internetes világ egy *globális bazárhoz* fog hasonlítani, sok eladóval és vevővel. A statisztikák a *koncentráció* verzióját támasztják alá.” (Richards, 2000, 9. o.) A koncentrációt erősítik a *hálózati hatások* is, amelyekről később még esik szó. Ha egy termék, technológia elérte a *kritikus tömeget*, a fogyasztóknak/felhasználóknak érdekében áll elkötelezni magukat mellette. Hiába jobb a versenytárs produktuma, ha felhasználóinak száma a kritikus tömeg alatt marad, a további felhasználóknak sok kára származhat belőle.<sup>4</sup>

Az erős koncentrációnak, a versenyben megvalósuló szelekciónak lehetnek azonban pozitív következményei is. A vesztesek radikális kiselejteződése kedvező esetben<sup>5</sup> azt jelenti, hogy a visszahúzó, *gyenge megoldások nem terhelik hosszú ideig a gazdaságot*. Amikor például a verseny arra készítet egy gazdasági szereplőt, hogy adja föl egész addigi tevékenységét, kialakult és tanult viselkedési formái teljesen eltűnhetnek a gazdaság viselkedési mintakészletéből. Ha a szelekció kevésbé lenne kegyetlen, akkor a változás üteme lelassulna, és a gyengék tartós versenyben maradása a fejlődés gátjává válhatna (Matthews, 1984). A versenyben való eredményes részvétel az információgazdaságban felfokozott éberséget, a piaci változás éles, elfogulatlan érzékelését és a piaci körülmények 360 fokos tekintetbe vételét követeli meg.

Egy ilyen világban a gazdasági *visszacsatolás nagyon gyorsan megy végbe*. Fektesd be egymilliót jobban, mint mások, és az egész piac a tiéd. Fektesd be ugyanazt a milliót rosszul, és azonnal lemondhatsz róla. Amíg a legveszélyesebb befektetések is nagy érdeklődést keltenek, addig mindig lesz *kapacitásfelesleg*. Az egyetlen kérdés, hogy ki tudja ezt a legjobban kihasználni. (Huber, 1998, 136. o. Kiemelés tőlem – H. B.)

„A győztes mindent visz elven” működő piac azonban csak végeredményében redukálja a szereplők számát egyre. A koncentráció kétségtelenül robusztus trendjei egyáltalán nem mondanak ellent annak, hogy máskor, más szegmenseken *újra széles mezőny induljon el* a versenyfutásban. Nincs tehát teljesen igaza az imént idézett Richardsnak, amikor a „*globális bazár*” metaforáját szembeállítja „*a győztes mindent visz*” elvre ala-

<sup>3</sup> Mivel ezek a költségek sohasem térülnek meg, ugyanakkor léteznek, elsüllyedt költségeknek nevezzük őket. Mások ugyanezt „elvesztett költségként” fordítják. „Az információ létrehozásának állandó költségein belül meghatározó szerepe van az elvesztett költségnek (sunk cost), vagyis az olyan költségnek, amely már nem nyerhető vissza, ha a vállalat befejez egy üzletet.” (Pearce, 1993, 531. o.)

<sup>4</sup> Valahogy úgy, ahogy nem éri meg olyan autót venni, amelyből csak nagyon kevés fut, hisz a javítása, alkatrészcsereje sokkal kedvezőtlenebb, mint a nagy tömegben forgalmazott autóké.

<sup>5</sup> Mint később látni fogjuk, ez nem minden esetben van így, hiszen lehetséges, hogy a jobb megoldás szorul ki a versenyből, és ilyen esetben a kevésbé kedvező bennmaradása károkat okozhat a makrogazdaságban.

puló koncentrációval. Valójában – mint látni fogjuk – *a két elv egyszerre működik. A mindig újra és újra generálódó „tisza verseny” ismét és ismét monopóliumok megjelenésébe torkollik.* A „monopólium – verseny – monopólium” képletet az alábbiakban a *versenyerosító* és a *versenykorlátozó* tényezők számbavételével kíséreljük meg *átláthatóbbá* tenni. Paradox módon a versenyerosító és a versenykorlátozó tényezők *ugyanazok* is lehetnek.

### Az információs technológiák versenyerosító szerepe

Az eddigiekből is kiderült talán, hogy az információs gazdaságban a verseny *jelentősége, intenzitása és módszerei* egyaránt megváltoznak az ipari korra jellemzőhöz képest. Jól érzékelteti a változásokat a *telekommunikációs piac* esete, amely az információs forradalom első érintettjei között volt. A telekommunikáció – tekintettel a hálózatok létesítésének horribilis beruházási igényére – egészen a 80-as évekig minden fejlett országban az egyik legkoncentráltabb piac volt. A trendváltozás az információtechnológia élvonalában haladó Egyesült Államokban jelentkezett először.

A nagy amerikai mamut-telefontársaság, az AT&T szétbontásával és az ún. Bell-bébi (7 regionális telefontársaság) leválasztásával a 80-as évek végére a verseny ezen a területen is élesebbé vált, majd áterjedt az öreg kontinensre. A 90-es évek elején – nem függetlenül az informatikai forradalomtól – a verseny tovább élesedett, annak következményeképpen, hogy agresszívebb, eredetileg a szoftver-, illetve számítógépiparból induló szereplők léptek a piacra. Ez *új, kevésbé finnyás versenymódszerek* bevezetésével járt. Az olyan cégek, mint a WorldCom – összeolvadások és felvásárlások sorozatának köszönhetően – a globális szinten hatásosan fenyegették az öt nagyot (AT&T, BT, Deutsche Telecom, France Telecom és NTT). Ilyen fenyegető vállalatok még a Qwest, Level 3, Global Crossing, Európában pedig a COLT, az Energis és a Mannesmann. Ezek a cégek igen agresszívek, terjeszkedésük főleg az *alacsony technológiai belépési korlátok* tulajdonítható.<sup>6</sup> A telekommunikációs hálózatokhoz szükséges technológiákhoz ugyanis hamar hozzá lehet jutni a gyártó cégeknél. A másik versenyerosító faktor az *internetes technológiák fejlődése*. Egy évtizeddel ezelőtt a fogyasztókat különböző hálózatok szolgálták ki. A telefonhálózat szállította a hangot, a LAN/WAN az adatokat, a televíziós hálózat a képanyagot. Minden hálózat tulajdonképpen egy függőleges cső volt: zárt rendszer, amelyben egy szervezet bocsátotta a kliensek rendelkezésére az összes hardvert, szoftvert és szolgáltatást. Az internet szétcincálta a „függőleges csöveket”, és *belépési lehetőséget* nyitott számos új cég előtt. A korábbi rendezett világ mára *kaotikus* vált. A hálózatok hálózataként az internet sokkal gazdaságosabb megoldás hang, adat és videókép továbbítására, mint a különálló hálózatok. A dereguláció hatásaképpen a fogyasztó már nincs rákényszerítve egy szolgáltatóra. Az 1996-os Telekommunikációs törvény és a 1998-as páneurópai liberalizáció belépési lehetőséget nyitott olyan piacokra, ahol eddig monopólium vagy oligopólium volt a jellemző. Ennek eredményeképpen a fogyasztók egyre szabadabban választhatnak a különböző szolgáltatók között. (Li–Whalleyb, 2002, 3–4. o. Kiemelések tőlem – H. B.)

A fentebb leírt jelenségek szorosan kapcsolódnak ahhoz a tényhez, hogy az információs technológiák, de különösen az internet leglényegesebb technológiai tulajdonsága

<sup>6</sup> A belépési korlát leszállításában azonban nagy szerepe volt a versenyhatóságoknak, amelyek rákényszerítették a Matáv-szerű óriásokat, hogy átengedjék infrastruktúrájuk használatát más szolgáltatóknak, és ezáltal teret nyissanak a verseny előtt. Li–Whalleyb [2002] ezt a fontos tényezőt nem említi.

– szemben a fordista ipari technológiák többségével – a *decentralizáltság*. Az internet esetében *nem létezik egy „főkapcsoló”*, amellyel szabályozhatnák a hálózatot. Nincs kormány, amely leállíthatná, és *nincs joghatóság*, amely kontrollálhatná (Taylor, 2003), legalábbis jóval nehezebb az állami szabályozás az internetes világban, mint annak előtte.<sup>7</sup> Márpedig a versenykorlátozáshoz gyakran éppen az állam nyújt segédkezet. Az információs technológiák (és kiváltképpen az internet) többféle módon is a verseny erősítése (olykor féktelenné válása) irányába hatnak.

1. Az internet a töredékére csökkentette a tranzakciós költségeket. A pénzfelvétel tranzakciós költsége például hagyományos módon (a bankban) 3,5 US dollár, a bankjegy-automatánál 1,25 US dollár, míg az internet esetén csak 13 cent (Sharma–Sheth, 2004). A tranzakciós költségek csökkentése számos további tényezőt keresztül is a verseny irányában hat.

2. Az *internet nyitottsága*, a belépés korlátlanága már önmagában is versenyerősítő tényező. Az alacsonyabb piacra lépési korlátok – a többi között a rohamosan csökkenő tranzakciós költségek és a globális sztetenderdek megjelenése több piaci szegmensben is – lehetővé teszik a földrajzilag távol eső vállalatok belépését is.

3. A *globalizáció* jelensége – szoros összefüggésben az előbbiekkal – ugyancsak versenyerősítő tényező, hiszen ha a gazdasági határok lebomlanak, a piac szereplői hirtelen sok új, ismeretlen külföldi versenytárrsal találják szemben magukat. „Századunk<sup>8</sup> nagy részében jeles közgazdászok sora, mint Joan Robinson, Edward Chamberlin, John Kenneth Galbraith hirdette, hogy Adam Smith szimpla elmélete a tőkeletes versenyről az idő múlásával és a vállalatok növekedésével egyre veszít jelentőségéből. Az a vicc az egészben, hogy – épp a *nemzetközi verseny miatt* – Smith teóriája napról napra aktuálisabb.” (Buchholz, 1989, 55. o. Kiemelések tőlem – H. B.)

A szoftveripar legmagasabb minőségi bizonyítványát a világon kevesebb mint két tucat vállalat kapta meg, közülük minden második indiai... A félszigeten az ezredfordulóig 123 000 kilométernyi üvegszál kábelt fektettek le, több mint 24 millió vonalal. A legjobb amerikai és európai egyetemek informatikai oktatóinak névsora gyakorta egy Kipling-regény szereplőlistájára emlékeztet (Bögel–Forgács, 2003, 212. o.).

4. A *piacok növekvő komplexitása*, a szereplők közötti munkamegosztás erősödése, a feladatok differenciálódása szintén a több szereplő, ezáltal a verseny erősödése irányába hat.

A chipek gyártásának folyamata jól jellemzi az egész iparág (ti. a számítógépipar – H. B.) felépítését. Minden lépéshez rendkívül sokféle specializációra van szükség. Minden építőelem elég jól kezelhető a szereplők, a termékek stb. számát tekintve. Mivel azonban több ezer ilyen építőelemből áll a teljes kép, meghökkentő burjánzásnak lehetünk tanúi – szélsőséges specializációnak és a *munka rendkívüli felosztottságának*. A specializáció további aprózódásának azonban korlátot szab a szereplők és intézmények esetenkénti integrálódása (Kreiner–Tryggstad, 2002).

A munkamegosztás elmélyülése és kiterjedése következik a *tranzakciós költségek csökkenéséből*, amely trend – mint utalnunk rá – megint csak egyértelműen az információs technológiákra vezethető vissza. A tevékenységek kihelyezése, a beszállítói hálózatok bővítése elmélyíti a munkamegosztást, és ezáltal a rendszer komplexitását. Jól példázza ezt az imént említett telekommunikációs ipar átalakulása.

<sup>7</sup> A kormányok – különösen a nem demokratikus országokban regnáló kormányok – persze megpróbálkoznak az internet szabályozásával, ráhatásuk azonban erősen korlátozott, és sokszor csak átmeneti.

<sup>8</sup> Itt még nyilvánvalóan az előző, azaz a 20. századra vonatkozik a „századunk” szó.

Fransman [2001] világosan rámutat a telekommunikációs piac növekvő *strukturális komplexitására*. A liberalizációs folyamat előtt három rétege volt a telekommunikációs iparnak: az *eszközök*, a *hálózat* és a *szolgáltatások* rétege. Az eszközzéteg a hálózat elemeit foglalja magába: a kapcsolókat és adatátviteli rendszereket. A hálózati réteg azokból a hálózatokból áll, amelyek összekötik az információ küldőjét és fogadóját. A harmadik rétegbe a szolgáltatások tartoznak: a hang és fax küldése, és fejlett szolgáltatások sora. A hálózati és az eszközzétegek nagyon szoros kapcsolatban állnak egymással. Fransman [2001, 62. o.] úgy írja le ezt, mint „szoros, hosszú távú, kötelező kooperáció”-t a hálózati réteg monopolhelyzetet élvező működtetője és az eszközzéteg szállítói között.<sup>9</sup>

A telekommunikáció liberalizációja, a verseny bevezetése és főleg az internet elterjedése megváltoztatta ezt a háromrétegű tagozódást, és most már *hat réteget* lehet megkülönböztetni: *eszközök*, *szoftver*, *hálózati kapcsolat*, *navigáció és „middleware”*, *alkalmazások és fogyasztók*. A rétegek számának növekedése több szempontból is fontos. Először is azt jelenti, hogy erre az iparágra már nem jellemzők a néhány hálózatüzemeltető és hardvergyártó közötti szoros, hosszú távú üzleti kapcsolatok. Ehelyett a partnerek közötti viszonyok sokkal változékonyabbak. A vertikális üzleti kapcsolatok *dekonstrukciója* zajlik. A hálózatüzemeltetők *több szállítótól vásárolnak*, és a belépési korlát lesüllyedése új belépőket engedett be. Új hardvergyártók, főleg internetes technológiákat kínálókat jelentek meg a piacon. Az új belépők *a legújabb – költséghatékony – technológiával rendelkeznek*, és a legfejlettebb szolgáltatásokat támogatják. Az új belépők így versenyelőnyben vannak a már jelenlévőkkel szemben.<sup>10</sup>

5. Az *ágazatok* a fenti példával illusztrált *belső differenciálódása* azzal járt, hogy számos ágazat, amelyben korábban horribilis befektetésekre volt szükség (s ennél fogva kevés szereplővel működött), most kettévált:

– nagy cégekre, amelyek méretük alapján képesek előlegezni a K+F-hez szükséges tőkét; és

– kis cégekre, amelyek sokszor a *nagyok nyújtotta infrastruktúrára települve* kiegészítő szolgáltatásokat végeznek, vagy valamely ötletre, innovációra alapozva elégitenek ki speciális igényeket.

A nagyok környezetében burjánzó – innovációra, ötletre épülő – *„lián cégek”* éles versenyben igazolhatják csak létjogosultságukat. A *„start up” cégek nagy száma* már önmagában is versenyerősítő tényező, hiszen ezek csak jelentős előnyöket kínálva tudnak megkapaszkodni a nagy fák árnyékában. Hasonlóan kettéválik a piac számos más területen, és korántsem csak a kifejezetten az információtechnológiára épülő cégeknél. A híres nagy utazási irodák mellett például megjelentek az interneten működő utazásszervezők, a nemzeti repülőársaságok vagy az óriás magáncégek mellett színre léptek a néhány gépet üzemeltető fapadosok, a tekintélyes, elegáns székházakkal és kiterjedt fiókhálózatokkal rendelkező nagybankok mellett megjelentek az olcsó pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó virtuális cégek. Ez utóbbit példázzák az alábbiakban leírt fejlemények is:

Mára a hagyományos értékesítés mellett a pénzügyi szolgáltatásokban egyre jelentősebbé válnak a specializált értékesítés új formái, a *direkt- és diszkontszolgáltatási modellek*. A két fogalom közül az első a fiókok kiiktatásával kialakított, a klienssel csak virtuális kapcsolatot tartó, telefonra és még inkább az internetre ala-

<sup>9</sup> Így például Japánban az NTT-t japán cégek látták el berendezésekkel (NEC, Fujitsu, Hitachi, Oki), míg Nagy-Britanniában a PTO-nak a GEC, a Plessey és az STC szállított.

<sup>10</sup> Fransman idézi: *Li-Whalleyb* [2002].

pozott alternatív értékesítési mód. Míg a direkt szolgáltatásoknál a marketinghangsúly a telefonon, interneten biztosított közvetlen elérhetőségen van, addig a diszkontszolgáltatásoknál kedvező kondíciókkal kecsget a szervezet (ezt a kereskedelmi árrésnek az ügyfél és a pénzüzet közötti megosztásával garantálja). A kétfajta kiszolgálási módozat a más filozófiát követő megközelítés ellenére igen közel áll egymáshoz. Könnyen érthetővé válik ez, ha belegondolunk, hogy a termékértékesítés legköltségesebb része a személyes kiszolgálás megvalósítása. Ezt tetézi, hogy az értékesítési pontok száma és nyitvatartási ideje költség szempontok miatt igencsak korlátozott, ami időbeli és térbeli elérhetőségi problémákat okoz a kliensek számára ezeknél a szolgáltatásoknál. A rugalmas és éber piaci szereplők hamar felismerték e piaci szegmens kielégítetlenségét, és erre alapozva hozták létre az első *direkt*, illetve *diszkont pénzüzeti szolgáltatásokat*. Az első ilyen pénzüzet kialakulása szinte automatikusan a vészharangok megkondítását eredményezte a pénzüzetek körében: egyes elemzők az univerzális pénzüzetek sorsának megpecsételődését jóslták az új értékesítési modellre épített pénzügyi szolgáltatók megjelenésétől (Szabó Kristóf, 2003).

Valójában ezek az aggodalmak túlzóak, megítélésünk szerint inkább *a piac kétfelé hasadásáról és a két szegmens relatíve önálló belső versenyről* és fejlődéséről van szó. Mindazonáltal a kettéválás összességében feltétlenül erősíti az ágazaton belül folyó versenyt, differenciálja annak módszereit, és a nagyokat sem hagyja elkényelmesedni.

6. Az internetes technológiák és az ezen a területen naponta születő újdonságok új piacokat nyitottak meg és új szereplőket vonzottak a verseny sűrűjébe. Ezek az új piacok – web hosting, internetszolgáltatás, böngészők – lehetőséget adnak az innovatív vállalatoknak a piacra való betörésre.

7. Az információs technológiák – mint generikus, a gazdaság minden szegmensében alkalmazott technológiák – nem tisztelik az ágazatok, iparágak határait, s ez megkönnyíti azt, hogy egy-egy ágazatban más ágazat szereplői hatékony befektetési és kedvező piaci lehetőségeket keresve betörjenek. Ez a jelenség a határok elmosódása (az *ún. blurring*), amely az információgazdaság meghatározó működési elve. A kívülről érkező „idegenek” felborítják a status quót, és ez ismét csak versenyerősítő tényező.

Az internet technológia azt is lehetővé tette a telekommunikációs ipar számára, hogy közeledjen más iparágakhoz, és így annak szereplői most kiemelkedő szerepet játszanak benne. Ilyen szereplők például a News Corporation, az AOL Time Warner és a Microsoft, amelyek olyan tartalmakat szolgáltatnak, amit a fogyasztók már keresnek, és amelyek pénzügyileg sokkal jövedelmezőbbek, mint a hagyományos telekommunikációs szolgáltatások (például a telefon és a fax). (Li–Whalley, 2002, 5. o.)<sup>11</sup>

Ezt a hatást erősíti az is, hogy a máshonnan érkező új versenytársak gyakran az adott iparágban *szokatlan módszerekkel*, illetve *attitűddel* jelennek meg.

8. Az információs gazdaságban az *újítások szerepe* – a fentiektől nem függetlenül – minden korábbinál inkább előtérben áll. Az infokommunikációs technológiai (IT) ágazat a „permanens forradalom” állapotában van, a *folyamatossá tett újítások* nélkül ez az iparág nem létezne. Az újdonságok *legtöbbször a periférián születnek*, garázsokban, kollégiumi szobákban, „no name” start-up cégeknél. A folytonos megújulást és a K+F súlypontját a nagyobb vállalatok ezért *felvásárlásokra* helyezik át. *Konyhakészen*

<sup>11</sup>Li és Whalley [2002] ezzel összefüggésben Fertig–Prince–Walrod [1999], valamint Seaberg et al [1997] munkáira hivatkozik.

vásárolják meg a tudást, kisebb „laborokat”, agytrösztöket szippantanak cégükbe. Jól példázza ezt a Cisco esete.

A Cisco közvetlen értékesítési hálózatán, elosztói rendszerén keresztül mintegy 115 országban értékesíti termékeit, központja Kaliforniában, San Joséban található. 1999-ben a Cisco innovációs tevékenységének eredményeképpen 65 új terméket mutathatott be a piacon, 11 vállalatot vásárolt fel, és több mint egy tucat céggel sikerült együttműködési szerződést aláírnia. Ezek után a *Fortune* magazin méltán nevezte a tech-világ „nagy fehér cápájának” a vállalatot (Serwer, 2000). Ilyen módon lépett be a cég például az üvegszálakommunikációs üzletágba, amikor felvásárolta a Cerent Corporation részvényeinek nagy részét. A cikk megírásáig 52 hasonló esetről volt példa – 20 milliárd US dollár értékben (Thurm, 2000).<sup>12</sup>

Az innovációs versenyben így kapcsolódnak össze – ésszerű munkamegosztásban – a nagy cégek a kicsikkel. A kicsik adják az új ötletet és tudást, a nagyok a hihetetlen összegekre rúgó K+F kiadásokhoz szükséges tőkét. A kicsik innovációs vérfrissítése révén *dinamizálódnak a nagyok*, akik önmagukban valószínűleg ugyanolyan dinoszauruszok lennének, mint az ipari kapitalizmus óriáscégei.

Az innovációk felpörgése lerövidíti a tudásigényes javak életciklusát. Az American Airlines még mindig használja a 10 éve vásárolt jumbo jeteket, ellenben a 10 évvel korábbi szoftverei teljességgel használhatatlanok. A Ford pedig ma is 1988-ban létesített gyárában állít elő autókat, de a régi típusok, módszerek és a beépített chipek közül egyet sem használ (Huber, 1998).

9. A rövid életű információs technológiák megkövetelik a szereplőktől, hogy *többet kísérletezzenek, hamarabb visszalépjenek* a sikertelen megoldásoktól, ellenben gyorsan utánozzák mások sikeres megoldásait, illetve reagáljanak azokra. Egy-egy cég sikeres piaci nyomulása általában szétzilálja a kialakult viszonyokat. Az igazán eredményes vállalatok olyan fenntartható innovációt vezetnek be, amely *piaci zárvarhoz* és egyben a versenytársak önpusztításához vezet. Az innováció a régebbi technológiát működtető szereplők számára egyfajta *inflexiós pont* lehet, és a „kanyart” a többség nem tudja bevenni. A riválisok versenyzői stratégiái összeomlanak, ami gyakran a felismerhetetlenségig megváltoztatja a piaci szerkezetet.

1990-ben a Word Perfect szövegszerkesztő piaci részesedése kb. 50 százalék volt, az MS Wordé 10 százalék. 1997-re az MS Word piaci részesedése csaknem 95 százalékos lett, a Word Perfecté pedig 5 százaléknál kevesebb. A Lotus 1-2-3 piaci részesedése 1988-ban 70 százalék volt, az Excelé 10 százalék. Ez 1997-re kevesebb mint 10 százalék, illetve 90 százalékra változott (Stenbacka, 2002, 63. o.).

10. A versenyben a *nagyság helyett a gyorsaság és a rugalmasság* válik meghatározó tényezővé. Ennek az a magyarázata, hogy az információ értéke exkluzivitásának a függvénye.

A „gyorsciklusos cégek a II. világháború amerikai pilótáira hasonlítanak, akik sűrűn megnyerték a közelharcokat, holott alacsonyabb technikai szinten álltak gépeik, mint az ellenségé. Az Amerikai Légierő pilótái ugyanis gyorsabban »kioldották« az ún. OODA-csomót (OODA-loop, Observation-Orientatation-Decision-Action: Megfigyelés Orientáció-Döntés-Akció). A győztes pilóták minden új összecsapásnál felmérték a dinamikát, leolvasták a lehetőségeket, eldöntötték, hogy mit tegyenek, és képesek voltak előbb cselekedni, mint ellenségeik.” (Bower–Hout, 1988, 112. o.)

<sup>12</sup> Serwer [2000] és Thurm [2000] írásait idézi Carayannis–Sagi [2001].



Mivel az információ a számítógépeken keresztül gyorsan terjed, emiatt nehezebben kisajátítható, s ezért *birtoklása egyre rövidebb ideig nyereséges*. A vállalatméret veszít jelentőségéből, bizonyos rés piacokon, illetve speciális termékek/szolgáltatások piacán akár egyetlen személy is képes kielégíteni a keresletet. A térbeli távolság, a méret és a költségek helyett, amely tényezők a hagyományos ipari rendszerekben sorsdöntők voltak, most a *gyorsaság*, a *kreativitás* és a *rugalmasság* játsszák a fő szerepet (Klotz, 1999). Mindazonáltal a gyorsaság vagy az elsőség nem minden: „...a versenyt a fürgébb nyeri, de az előnyt kutatással és fejlesztéssel kell megszerezni, nem pedig egy gyengébb rendszer piacra vitelével”. (Shapiro–Varian, 2000, 298. o.)

A gyorsaság növekvő jelentőségére utal az a tény is, hogy a cégek mind gyakrabban dobnak piacra „*félíg érett*” *termékeket*, csak hogy tartani tudják az új termékek beharangozott piacra lépési dátumát. Inkább később folyamatosan javítják, tökéletesítik a már piacon lévő terméket, semmint hogy lemaradjanak a versenyben. Hasonló rugalmasságot a régi iparágakban nem lehet elképzelni sem, hisz ha egy félíg érett autót vagy gyógyszert vinnének piacra, a visszahívási költségek és a presztízsvesztés tönkretethetné a céget. Az információgazdaság azonban e tekintetben is másként működik.

A 80-as évek végén, illetve a 90-es években sokan már-már *a tökéletes versenyhez való visszatérést, a monopóliumok és versenykorlátozások végét vizionálták*. A könnyű piacra lépés (és a könnyű távozás), a vevők és az eladók tömegei közötti „súrlódásmentes” tranzakciók, és az azonnali információhoz való hozzáférés egyre közelebb viszi a gazdaságot a közgazdászok által oly hön áhított tökéletes verseny ideáljához. Az eredmény „az internetidőn alapuló verseny”, amelynek hajtóereje Moore törvényének<sup>13</sup> és Metcalfe<sup>14</sup> törvényének a házasságából eredeztethető. (Cusamano–Yoffie, 1998) Már az erősödő globalizációból a tiszta verseny felé való elmozdulásra következtettek, és csak szilárdabbá vált ez a vélemény az információs technológiák terjedésével. Az internetes világban folyó verseny természetét illetően Malone és szerzőtársainak [1987, 1989] az elemzéseit számítanak úttörőnek. Feltételezésük szerint a világháló a piacokat egyre inkább *a tökéletes verseny* felé mozdítja el.

### Versenykorlátozó tényezők

Vajon igazolták-e a fejlemények a Malone–Yates–Benjamin szerzőhármast [1987, 1989] e korai állásfoglalását? Tényleg a tiszta verseny felé közelítenének a fejlett gazdaságok piaci verseny időbeli és térbeli korlátainak az *internet* és a *globalizáció* révén történő lebontásával? Válaszunk erre egyértelműen *nemleges*. A napjainkban tapasztalható erős verseny más piaci formákhoz, s semmiképpen sem a tankönyvi tökéletes versenyhez köthető. „Az új információs gazdaság (information economy) magiparágait *tökéletesen verseny, aszimmetrikus információk* és erős *externális hatások* jellemzik.” (Stenbacka, 2002, 59. o.) Igaz, hogy a piacra lépés könnyebbé vált, *de ugyanakkor több, ezt a hatást kioltó hátrányos tényező* is megjelent.

<sup>13</sup> E törvény kimondja, hogy a mikrochipek sebessége minden 18 hónapban megkétszereződik.

<sup>14</sup> E törvény a hálózati hatásokat számszerűsíti. Ha egy hálózatnak „n” számú tagja van, és a hálózat értéke mindegyikük számára a többi tag számával (n–1) arányos, akkor a hálózat teljes értékét (vagyis amennyit az összes tagjának ér) az  $n \times (n-1) = n^2 - n$  egyenlet adja meg (Shapiro–Varian, 2000, 202. o.). Egyszerűbben fogalmazva: a hálózat haszna négyzetesen növekszik a tagok számának gyarapodásával. Miközben a hálózat nagysága megtízszereződik, értéke százszorosára nő a benne részt vevők számára.

Konkrétabban, az IT szektort megalapozó közgazdasági megfigyelések azt sugallják, hogy azok a vállalatok, amelyek gyorsan mozdulnak, magukhoz ragadják a felhasználókat, képesek jelentős méretűvé válni, illetve képesek *pozitív visszacsatoló hurkokat* (feedback loops) kialakítani, ezek fogják bármelyik piaci szegmensben a kitermelhető érték legnagyobb részét megkaparintani. A mai IT piacokon, a termékpiacok „győztes mindent visz” dinamikája és az ebből fakadó *értékmegragadás* szélsőséges koncentrációja a már meglévő USA-központú vállalatoknak kedvez a leginkább (Richards, 2000).

Másképpen fogalmazva: *erős*, és ugyanakkor mégis *erősen korlátozott* versenyről van szó az informatizálódó gazdasági szegmensekben. A korlátokat a következőkben látjuk:

- bennragadás (lock-in), másképpen foglyul ejtés, és azzal szoros összefüggésben
- információs kaszkádok kialakulása,
- hálózati hatások,
- kompatibilitási problémák,
- szabványok,
- monopolista megállapodások, illetve monopolpozíciók kiépítése.

Míg az első három versenykorlátozó tényező inkább spontán módon alakul ki, az utóbbi három tudatos vállalati stratégia, illetve a vállalatok és egyének érdekei által vezérelt „hozzállás” eredménye. A határvonal azonban a spontán és a stratégiai jellegű versenykorlátozás között – mint látni fogjuk – nem éles. A következőkben ezeket a korlátokat kíséreljük meg részletesebben bemutatni.

*Bennragadás, avagy „győzzön a rosszabb!”<sup>15</sup>*

A közgazdászok egészen a legutóbbi időkig a verseny értelmét, a piacgazdaság vitalitásának forrását a „*győzzön a jobb*” elv következetes érvényesülésében találták meg. Ez az elv azonban már az ipari rendszerben sem érvényesült maradéktalanul. Azoknak a javaknak az esetében azonban, amelyeknél a fogyasztói megítélés – *kompetenciahiány* miatt – még sokkal bizonytalanabb, mint a Coca-Cola, vagy bármilyen materiális jószág esetében, különösen kétséges a „*győzzön a jobb*” elv érvényesülése. Biztos, hogy az a szoftverfejlesztő, tartalomszolgáltató vagy hardverfejlesztő maradna talpon, amelyik a legtöbbet nyújtja a közönségnek? Erre a gyakorlati tények alapján csak azt mondhatjuk: *nem tudjuk*.

Számtalan példát lehetne felhozni – az informatika, illetve információtechnológia területéről – a különböző programnyelvek elterjedésétől a Microsoft és az Apple operációs rendszerének a csatájáig, amikor a nagyjából egyszerre induló, eleinte egyenlő esélyűnek tűnő technológiák vagy termékek közül az egyik kiselejteződik, a másik pedig megszilárdítja pozícióját, s nehéz megmagyarázni, hogy miért éppen az marad fenn, ami fennmarad.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Ennek az alpontnak a kifejtésében támaszkodtam Szabó Katalin [1999] kézirat tanulmányára.

<sup>16</sup> Hasonló választások természetesen már korábban is adódtak. Az 1890-es években például az Egyesült Államokban még nyitott kérdés volt, hogy a gőzmeghajtású vagy a benzinnel működő autók maradnak-e a piacon. A benzines autókhoz eleinte nem is fűztek túl sok reményt, minthogy robbanékonyak, veszélyesek és hangosak voltak. Mégis ezek maradtak győztesként a porondon. Az információs korban azonban az az új, hogy a „ki marad a páston?” típusú döntések a termékek/technológiák közötti választásban mindennaposá válnak.

A jelenséget a közgazdaságtanban *bennragadásnak* (lock in) nevezik. E hatás lényege, hogy ha elköteleztük magunkat egy *termék, beszállító vagy technológiai megoldás* mellett, akkor ez már a jövőre nézve is meghatározza döntéseinket. Nehéz az átállás, nehezen váltunk, mintegy „bennragadunk” a választott helyzetben, még akkor is, ha időközben jobb lehetőségek bukkannak fel. Ha a másik végéről közelítjük meg a jelenséget, akkor *foglyul ejtésről* beszélhetünk.<sup>17</sup> A termelő/szolgáltató/eladó mintegy foglyul ejti a kliensét, és nem ereszti el.

„Hasonlítsuk össze a gépkocsit és a számítógépet! Ha eljön az ideje, hogy lecseréljük az évekig használt Fordot, nincs különösen nyomós okunk arra, hogy újra csak Fordot vegyünk, nem pedig GM-t vagy Toyotát... Egyszóval, amit befektettünk a gépkocsizás infrastruktúrájába, könnyen átvihetjük egy másik gépkocsira. Ezzel szemben, ha eljött az ideje, hogy az évek óta használt Macintosh számítógépet korszerűbbre cseréljük, csak komoly indok tud arra késztetni, hogy PC-t vagy Unix gépet vásároljunk, ne pedig egy újabb Mac-et. Van egy csomó Mac szoftverünk, tudjuk, hogyan kell használni a Mac-et, a Mac nyomtató talán még évekig jól szolgál, és esetleg rendszeresen használjuk más Mac-felhasználók fájljait. Ha az egyik információs technológiáról át akarunk térni egy másikra, jelentős költségeket kell vállalnunk (*Shapiro–Varian*, 2000, 117–118. o.).

A bennragadás (valamely termék, technológia, eljárás, márka melletti elköteleződés) nem egyszerűen lekötés,<sup>18</sup> ahogyan az a magyar fordítók jóvoltából kezd a szakmai nyelvben elterjedni. A bennragadás vagy bezáródás egy technológiába vagy termékbe *négy fontos mozzanatot* tartalmaz, amelyek nélkül nemigen beszélhetünk lock-in-ről.

– Valamely jószág melletti elköteleződés magába foglalja *a jövőre vonatkozó elköteleződést* is, vagyis a berendezések amortizációja *vagy a javak elfogyasztása utáni időszak után* sem szabad a befektető (a fogyasztó) a választásban.

– Az adott megoldás melletti elköteleződés irányába nyom bennünket az, hogy a bonyolult rendszerek működtetése *sok tanulást igényel*, s a „kitörés” egy adott megoldás fogságából nemcsak jelentős átállási költségekkel, hanem jelentős tanulóssal is járna, mely utóbbi költsége szintén átállási költségnek tekinthető.

– Többnyire számos *komplementer jószág* kötöz bennünket a jövőben is szilárdan a korábbi választásunk prolongálásához.

– A bennragadást erősíti az is, hogy pragmatikus okokból mások hasonló eszközeivel *kompatibilis* jószágot kívánunk a jövőben is venni. Bizonyos jószágok fogyasztása esetében ugyanis – mint már utaltunk rá – hálózati hatások léphetnek fel. A fogyasztók, például egy-egy számítógéptípus használói mintegy virtuális hálózatot alkotnak, és a fájlcsere (és másféle kooperációt is) egymás között zökkenőmentesen meg tudják oldani. Ha váltanak, akkor már nem biztos, hogy ugyanerre képesek lesznek a korábbi hálózatba tartozó barátaikkal, ismerőseikkel.

Egy tanulmány azt találta, hogy egyik operációs rendszerről a másikra való átállás teljes költsége akár tizenegyszer (!) nagyobb lehet, mint magának a szoftvernek az ára.<sup>19</sup>

<sup>17</sup> Az angol nyelvben ennek is a „lock in” kifejezés felel meg.

<sup>18</sup> A lekötés szó olvastán a tőkelekötésre, a befektetésre asszociálunk. Azért sem szerencsés a „lekötés” szóhasználat, mert a „bennragadás” terminus technicusa a tőkelekötésnél lényegesen szélesebb jelenségek közt fog át, vagyis a két fogalomnak csak részben átfedő az értelmezési tartománya. A bennragadás jelensége akkor is érvényesül, ha egyáltalán nincs szó semmiféle tőkérről (Szabó, 2004, 9. o.). A vevők lojalitása, hűsége egy eladóhoz nem azért áll fenn, mert a vevő az adott termékbe fektette a tőkéjét, és nem tudja veszteségek nélkül kivonni azt, hanem számos más okból (áttanulás szükségessége stb.). Emellett, mint hangsúlyoztuk, a tőkelekötés a tőkejószág élettartamára szól, a bennragadás pedig azon túl is megkötö a döntéshozó kezét.

<sup>19</sup> Az adat forrása: [classes.maxwell.syr.edu/ppa776/lectures/scilct21.html](http://classes.maxwell.syr.edu/ppa776/lectures/scilct21.html)

A váltási költségek akkor állnak elő, amikor egy fogyasztó/felhasználó átvált az egyik IT termékről, szolgáltatásról vagy technológiáról egy másikra. E költségek azonban nem tartalmazzák az új technológia megvásárlásának költségét, csak ami azon felül terheli a fogyasztókat/felhasználókat. Ezek közé a költségek közé sorolhatók az egyén időbefektetése és erőfeszítései, amelyeket egy adott technológia megismerésére fordít. Ezek természetesen elvesznek, ha a fogyasztó átvált egy másik termékre. Hasonlóképpen a váltási költségek részét képezik azok a beruházási ráfordítások is, amelyeket az újabb termékhez illeszkedő komplementer termékek megvásárlása okoz. (Egy bizonyos hardver például csak egy konkrét szoftverrel működtethető, és nem működtethető a korábbival. A Windows tehát nem sokat ér annak, aki egy Apple számítógépet vásárol (Richards, 2000).

A „bennragadásból” következően, ha egy megoldás, eljárás, technika, módszer nagyobb mértékben elterjed, akkor – az imént említett hálózati hatásoknak betudhatóan – egy másik megoldás nehezen szorítja ki, még akkor is, ha ez utóbbi sokkal jobb vagy kedvezőbb árú a széles körben elterjedt változatnál. Az egyik (nem biztos, hogy a rosszabb) technológia teljes kiszorulásának, míg a másik (nem biztos, hogy a jobb) technológia vagy termék diadalának a magyarázata a versenyző technológiák, termékek közötti kicsiny, véletlenszerű, gyakran észrevehetetlen különbségekben rejlik. Váratlan rendelések, véletlen vásárlói ötletek eleinte szinte jelentéktelen előnyt adnak az egyik technológiának, az egyik terméknek a másikkal szemben. Ha a véletlen folytán csak néhány vevővel több döntött „A” termék vagy „A” technológia megvásárlása mellett, akkor már nagyon nehezen akasztja meg „B” „A”-t a siker és a végső győzelem felé vezető úton. A későbbi fázisokban már nagy dolognak kell történnie ahhoz „B” javára, hogy ez a képlet megváltozzék.

De mi az oka annak, hogy *nem a régi, jól bevált megoldások érvényesülnek, és a piac szereplői nem egyeznek meg, hogy szépen, nyugodtan oligopol struktúrákba rendeződjenek, mint tették azt korábban a nagy autógyártók, olajvállalatok vagy acélkonzernek. Vizsgáljuk most meg a bezáródáshoz vezető mechanizmust a Bikhchandani–Hirshleifer–Welch szerzőhármassal [1998] gondolatmenetét felhasználva!*

#### *Az információs kaszkádok<sup>20</sup> szerepe a bennragadásban<sup>21</sup>*

A példabeli termék lehet bármely tapasztalati jószág, amely hirtelen felbukkan a piacon, és amelyről a vevőknek nincs kialakult elképzelésük. Nem meglepő, hogy – éppen ennek okán – a potenciális vevők nem hagyatkoznak a saját orrukra és feltételezéseikre a termék kiválóságáról vagy éppen bővli voltáról, hanem nagyon is érdeklődnek az, hogy a többi vevő hogyan ítéli meg a szóban forgó jószágot. A szerzőhármassal által vizsgált forgatókönyvek közül most azt az esetet alkalmazzuk, amikor a szereplők tudják, hogy mások milyen jelzések alapján döntöttek, és *csak magát az akciót érzékelik, amelyet a jelzésekre reagálva* elődeik végrehajtottak.

<sup>20</sup> Információs kaszkád helyett lehetne információs zuhatagról vagy lavináról is beszélni.

<sup>21</sup> A gazdaságpszichológia képviselőit is élenként foglalkoztatja a jelenség, de – szemben a közgazdászok modellszerű gondolkodásával – gyakorlati, illetve kísérleti tapasztalataik alapján merőben másként írják le ugyanezt a jelenséget. Az, hogy egy másik ember döntéséből milyen következtetést von le valaki, a pszichológusok szerint korántsem csak a döntési sorban elfoglalt helyétől függ. Sokkal inkább befolyásolja a magatartását az, hogy a szóban forgó döntéshozóknak milyen az identitása, egyezik-e vagy különbözik-e az övétől, karizmatikus véleményvezetőről van-e szó, vagy sem. Anélkül, hogy kétségbe vonnánk ezen érvelés jogosságát, úgy véljük, hogy a sorozatdöntésekkel foglalkozó közgazdasági elmélet egyértelmű tájékozódási pontot ad a kaszkádok megértéséhez, és inkább kiemeli a jelenség lényegét, mint a pszichológiai tényezőkre hivatkozó elméletek, noha e pszichológiai tényezők nyilván színezik, módosítják a kaszkádok lefolyását.

Tegyük fel, hogy az eddig még ismeretlen informatikai terméket először „A” vállalat kínálja fel a piacon. Az első vevő, aki értesül a termékről, elfogadja az „A” terméket, ha a jelzés<sup>22</sup> értéke a termékről magas,<sup>23</sup> és elveti, ha alacsony. Az első vevő esetében tehát a cselekvés pontosan és egyértelműen követi a jelzést, amelyhez a vevő hozzájutott. Ha a második egyén saját jelzése szintén magas a szóban forgó termékről, akkor elfogadja, hiszen a külső jelzés (amelyet a második vevő az első vevő cselekvéséből kiolvasott) is magas volt, s ez mintegy megerősíti a második vevő saját magas jelzését. Azonban ha a másodikként megjelenő vevő saját jelzése alacsony, közömbös marad, hiszen az előtte döntő szereplő pozitív jelzésével szemben van egy negatív jelzés, a sajátja. Úgy is mondhatjuk, hogy 1:1. Ilyenkor a második – képletesen szólva – egy érmét dob fel, hogy dönteni tudjon. (Hasonló logika érvényesül abban az esetben, ha mindkét jelzés alacsony volt – ekkor a második vevő elveti az alternatívát, ha pedig saját jelzése magas, miközben az első szereplő alacsony volt, érmefeldobással dönt.)

A harmadik vevő – az előtte döntők cselekvését figyelve – a következő szituációk egyikével szembesülhet: 1. „elfogad-elfogad”, 2. „elvet-elvet” vagy 3. „elfogad-elvet”. Az első esetben a harmadik vevő is elfogadó. Tudja azt is, hogy ha az első vevő jelzése magas volt, több mint valószínű, hogy a második vevő is az (habár ez nem helyes okfejtés, hiszen lehet, hogy eredetileg alacsony volt a második vevő jelzése, és érmefeldobással döntött). Azaz: az első vevő jelzése magas, a saját jelzése pedig alacsony, a harmadik vevő elfogadó lesz, hiszen úgy gondolja, hogy a második vevő nagyobb valószínűséggel észlelt magas jelzést, mint alacsonyat. A harmadik vevő azonban szembekerülhet elfogad-elvet döntéspárjával is. Ebben a helyzetben, minthogy az előző két vevő döntése nem ad eligazítást számára, döntésében a saját jelzésére támaszkodik. Így tulajdonképpen ugyanabba a döntési helyzetbe kerül, mint az első vevő, az az másoktól függetlenül csak a saját jelzésére támaszkodva dönt.

Ha ellenben az első kettő egyaránt pozitívan, vagy egyaránt negatívan döntött, és a harmadik is értelemszerűen követte őket, akkor a negyedik vevő, *függetlenül saját jelzésétől*, hasonló helyzetben találja magát, mint a harmadik, vagyis az előtte döntőkre hallgat. A helyzetet ebben az esetben úgy írjuk le, hogy a negyedik vevőt „információs kaszkád” (informational cascade, másképpen: információs zuhatag vagy döntési lánc) éri. A döntés tehát a termék mellett vagy ellene a negyedik vevő esetében már *teljesen független a saját információjától*. Tulajdonképpen a *harmadik vevő (és az utána következők) cselekvései már nem hordoznak megbízható információt a sorban utánuk következők számára*. Minden további vevő az első kettő pozitív döntését követi. Ezt nevezzük „felső kaszkádnak” (up cascade). Ha pedig az első két vásárló negatív döntést hozott (elutasít-elutasít eset), akkor az utánuk következők ezt fogják tenni, akkor is, ha ők maguk magas jelzéssel rendelkeznek – ez az „alsó kaszkád” (down cascade).

A kaszkádok<sup>24</sup> léte különösen érzékennyé teheti a döntéshozatalt akkor, ha két (vagy több) nagyon hasonló termék vagy technológiai megoldás közül kell választani. Az információgazdaságban pedig ilyen szituációk gyakorta előállnak. Ebben az esetben döntésünkben, helyzetértékelésünkben – mint a fenti modellből láthattuk – rendszerint az előttünk

<sup>22</sup> A jelzés lehet bármilyen objektív vagy szubjektív információ, amelyhez a szóban forgó döntéshozó hozzájutott a termék hasznosságát, minőségét illetően.

<sup>23</sup> A magas jelzés azt jelenti, hogy dominálnak a termék megvásárlása mellett szóló előzetes információk.

<sup>24</sup> Az információs kaszkádoknak és a nyájhatásnak ma már kiterjedt irodalma van, amely az információgazdaság előretörésével nyilván egyre fontosabb lesz. A közgazdászok közül itt elegendő csak Arthur és Banerjee munkásságára utalni, de más társadalomtudományok is foglalkoznak a problémával.

döntők információira hagyatkozunk. Egyáltalán nem biztos azonban, hogy az így nyerhető információk adekvátak. Egyrészt azért nem, mert mások *rosszul dönthetnek* előttünk, vagy *rosszul közvetíthetik döntéseiket*. Másrészt abból is fakadnak hibák, hogy mi rosszul *dekódoljuk, értelmezzük* a döntésüket, vagy ha jól értelmezzük is, hogy mi történt valójában, *rossz következtetést* vonunk le belőlük.<sup>25</sup> Ha egy adott „A”, „B”, „C” választási lehetőség-ből – akár véletlenszerűen is – néhány emberrel több választja a kiinduláskor az „A”-t, mint a többi lehetőséget, akkor ez a tény az információs kaszkádok logikájának megfelelően azt közvetíti a sorban utánuk választók számára, hogy „A” változat a legjobb.<sup>26</sup>

Azok a döntéshozók, akik nem rendelkeznek önálló, belső, szilárd választási kritériumokkal – egyfajta nyájszellemnek (*Banerjee, 1992*) betudhatóan –, nagy valószínűséggel szintén az „A” lehetőséget választják. Azzal a feltételezéssel élnek, hogy akik előttük álltak be a sorba, a jobbat igyekeztek választani.<sup>27</sup> Természetesen nincs szó arról, hogy a kaszkádok örökké tartanának. Új, közös információk vagy jobban informált egyének megjelenése hatással lehet az éppen kialakult kaszkádra.

Valami hasonlót tapasztalhattunk a Compuserve, az America Online és a Prodigy nevű online szolgáltatók versenyében a 90-es években, amikor bár a Prodigy jelent meg elsőként a piacon, végül is az America Online győzedelmeskedett (*Arthur, 1999*).

Ha az egyének tudják azt, hogy kaszkádban vannak, azt is tudják, hogy ez a zuhatag *kevesebb információt hordoz*, mint maguk az egyének. Ennélfogva az elmélet alapvető feltételezése az, hogy *a kaszkádokban való viselkedés instabil, „törekeny”*, ami a kisebb sokkoknak köszönhető.

A kaszkádok burjánzása megítélésünk szerint *az információgazdaság növekvő instabilitásának* egyik oka lehet. Az információgazdaságban, ahol az egyre komplexebb, és a biztos ítélethez egyre nagyobb szakmai kompetenciát követelő ún. *tudásjavak* súlya nő, a gazdasági szereplők – saját bizonytalan értékítéletüket ellensúlyozandó – egyre nagyobb mértékben hagyatkoznak mások viselkedésének és cselekvéseinek megfigyelésére. Ebből következően egyre gyakrabban jelentkeznek a *rendszer az egyensúlytól eltávolító pozitív visszacsatolások*, lavinaeffektusok. A tudásjavakat itt nagyon szélesen értjük, hiszen nemcsak azt nehéz megítélni egy laikusnak, hogy melyik a jobb szoftver, hanem azt is, hogy melyik a jobb zene, vagy melyik a jobb iskola. Az információs kaszkádoknak tehát nemcsak a szűken vett információtechnológia területén van szerepük, hanem az ahhoz szorosan kapcsolódó *média- és telekommunikációs, illetve szórakoztatóiparban*, valamint az *oktatásban* is. Miért lett Madonnából vagy Julia Robertsból sztár, és miért nem lesz az százezer névtelen énekesből vagy színészből? A döntéshozók többsége ezekben az esetekben is könnyen belekerülhet egy *információs kaszkádba*, ami adott esetben előnyt adhat a rosszabbnak a jobbal szemben. Mindez értelemszerűen *korlátozza és eltorzíthatja a versenyt*. Abba az irányba nyomhatja a versenyző cégeket, hogy inkább az információs kaszkádok spontán kialakulására próbáljanak egy kicsit „rászervezni”, mintsem a terméküket vagy az általuk fejlesztett technológiát javítani.

<sup>25</sup> Példa lehet erre, ha valaki azért nem ikszel be a lottószelvényen egy bizonyos számkombinációt, mert azzal másvalaki az előző héten már megütötte a főnyereményt. Holott – mint tudjuk – a szóban forgó számkombinációnak a kihúzása ugyanolyan valószínűségű az adott héten is, mint bármely más számkombinációé.

<sup>26</sup> Arról, hogy a termék vagy technológia, amelyet a kaszkád győzelemre segített, nem feltétlenül a legjobb, lásd: *Arthur [1999]*.

<sup>27</sup> Bizonyos korlátok között elmondható, hogy minél többen követnek egy magatartásformát, annál nagyobb ennek másokra gyakorolt külső gazdasági hatása. Bikhchandani és Hirshleifer – számos szerzőre hivatkozva – e pozitív externális hatást emelik ki, mint a szociális magatartás uniformizálásának egyik mozgatóját. (*Bikhchandani–Hirshleifer–Welch, 1992, 993. o.*)

1995-ben a két menedzsmentguru – *Michael Treacy* és *Fred Wiersema* – „titokban” 50 000 példányt vásárolt fel stratégiai könyvükből, méghozzá azokban a könyvesboltokban, amelyeknek eladási adatai alapján állította össze a *New York Times* híres bestsellerlistáját. Annak ellenére, hogy a könyv csak közepes kritikákat kapott, mégis nagy sikert hozott a szerzőknek. Azt lehet mondani, hogy a két szerző „rásegített” az *információs kaszkádra*, pontosabban ismerve annak törvényszerűségeit, elindította azt. Jól tudták, hogy a vevők (és a későbbi kritikusok is) reagálnak a korábbi vásárlási adatokra, mert az őket megelőző vevők magatartásából vonnak le következtéseket. (*Bikhchandani et al*, 1998, 151. o.)

Az ismeretlen márkák vagy új technológiák, illetve termékek közül ily módon a rosszabb is előtérbe tolakodhat, hiszen a kezdet kezdetén többnyire *nincs legendó tapasztalat, kialakult mérce* annak eldöntésére, hogy mi a rossz és mi a jó. Fontos azonban észrevenni azt is, hogy egy bizonyos pont után a véletlen előnyök szükségszerűen *igazi versenyelőnyökhöz* vezetnek. A technológiai versenyben vezető termék előbb-utóbb a valóságos paramétereit tekintve is lekörözi azokat, amelyeket kiszorít. A véletlen előnyök révén elért nagyobb profit ugyanis nagyobb esélyt ad a szóban forgó termék tökéletesítésére. A vesztes, ha eredetileg jobb volt is, és *perspektivikusan* többet lehetett volna kihozni belőle, később elveszti ezt az előnyt, hiszen piaci sikertelensége miatt nem halmozódik fel elég forrás a továbbfejlesztésére. A győztes ellenben kihasználhatja a helyzetet az árazásban és más területeken is. Az *információs kaszkádok*, illetve a „*győztes mindent visz*” elv érvényesülése értelemszerűen versenykorlátozó tényező.

#### *Hálózati externáliák*

Az információgazdaságban kiemelt szerepük van a hálózatoknak a telefonhálózatoktól az interneten keresztül az összekapcsolt elektronikus piacokig. A hálózatok sokkal értékesebbek, ha több ember használja őket, vagyis értékük a használat gyakoriságával nő. Elvileg tehát a több felhasználót felölelő hálózatoknak nagyobb esélyük van arra, hogy tovább növekedjenek, mint a kisebbeknek. Nagyságuk monopolpozíciót biztosít számukra. A hálózati externáliákat hagyományosan azzal a (valamennyi résztvevő által élvezett) *marginális haszonnal* határozzák meg, amely abból adódik, hogy egy *új aktor lép be* a hálózatba.

A mobiltelefont néhány évvel ezelőtt még bunkofonként emlegették a köznyelvben, és ha itt-ott megcsörrent, általános ellenszenvet váltott ki. Hamarosan azonban nőni kezdett az előfizetők száma, mígnem végül elérte a kritikus tömeget. A felhasználók nagy száma pozitív hatással volt a további felhasználókra. Idővel azonban ez a technológia is elavul, a piac telítődik, a kereslet újabb és jobb technológiák felé fordul.

A tipikus információgazdasági termékek (például egy szoftver vagy akár a PC is) produkálnak hálózati hatásokat, azaz hálózati externáliákat, hiszen a sok felhasználó több ponton veszi észre a szoftver hibáit, vagy mutathat rá tökéletesítési lehetőségekre, „több szem többet lát” alapon.

Az amerikai vállalatok hasznot húznak a nagy mennyiségben elterjesztett általános célú információs technológiákból, amelyeket könnyedén felhasználhatnak új innovatív technológiák alkalmazásakor. Mivel az USA vezeti az IT-telepítés különböző iparági mutatóinak listáit az egész világon, ezért az új amerikai vállalatok könnyedén felhasználhatják a meglévő általános célú IT-hálózatokat, hogy a lehető

leggyorsabban megragadják a vásárlókat és a társas hálózatokat, illetve meghatározó méretet érjenek el. Az igaz, hogy a nem amerikai vállalatok szabadon beléphetnek az amerikai piacra, ennek mégis vannak egyszerű, praktikus korlátai. A különbségek a kultúrák között, az üzleti gyakorlatokban, személyes hálózatokban, az amerikai alapú finanszírozáshoz való hozzáférésben stb. – megnehezítik a belépést a nem amerikai vállalatok számára (Richards, 2000, 3. o.).

A hálózati hatásokat esetenként még információs kaszkádok is erősítik. Mindenki szívesebben csatlakozik egy nagyobb, sokszereplős hálózathoz, mint egy kicsihez. Azt feltételezi, hogy a nagyobb a jobb, és nem véletlenül csatlakoztak hozzá olyan sokan.

### *Kompatibilitási problémák*

Sok terméknek kicsi vagy semmilyen értéke sincs önmagában, de értéket alkotnak, ha másokkal kombinálják őket (például házi video- és audioberendezések és programozásuk, amelyek együtt szórakoztató szolgáltatást nyújtanak; ATM-kártyák és ATM-automaták, autók és javításra szolgáló alkatrészeik, illetve javító szolgáltatás (Katz–Shapiro, 1994). Az információgazdaságban többnyire *nem különálló termékek*, hanem *rendszerek versenye* folyik.

„Ha a Nintendo a Sega ellen versenyez, a fogyasztók Nintendo hardverekből és a rendelkezésre álló Nintendo szoftverekből álló rendszert hasonlítják össze a Sega rendszerével. Annak a cégnek van esélye a győzelemre, amelyik jobb teljes csomagot tud adni.” (Shapiro–Varian, 2000, 27. o.)

A kompatibilitás problémája azonban nemcsak egymást kiegészítő termékek esetében merül fel, hanem kommunikációs hálózatok vagy termékgenerációk között is. Két kommunikációs hálózat akkor inkompatibilis, ha az egyik hálózat előfizetői nem tudnak a másik hálózat előfizetőivel kommunikálni. Egy adott rendszer két különböző generációja is okozhat kompatibilitási problémát (például a Nintendo Entertainment System és Super Nintendo Entertainment System).<sup>28</sup> A *kompatibilitás*, pontosabban annak *hiánya* a különböző cégek elvben összekapcsolható termékei között lényeges *versenykorlátozó tényező*. Ha a vállalatok különböző termékei csak a saját körükben kompatibilisek, akkor nyilván arra kényszerítik a vevőt, hogy ugyanattól a vállalattól vegyék meg a *teljes csomagot*. Ez egyben kizárja a többi, a csomaghoz tartozó elemeket árusító céget a versenyből.

„Egy bizonyos fajta számítógép használata például nagy emberi tőke- és szoftverbefektetéseket eredményez, amelyek csak az adott számítógépen működnek (*asset specificity*). Ha egyszer egy bizonyos rendszert kiválasztottunk, a *szolgáltatók közötti váltás költséges*, mivel új viszonspecifikus befektetéseket kell végrehajtani.” (Katz–Shapiro, 1994, 94. o.)

Az inkompatibilitást hiba lenne szimpla *koordinációs hibaként* értékelni, mivel a kompatibilitáshoz való ragaszkodás a termékvariáció csökkenését és az innováció korlátozását jelentheti. Más esetekben az inkompatibilitás akár versenystratégia is lehet.

Példa erre az OpenOffice MS Office-imitációja. Ingyenessége ellenére sem tudja felváltani az MS Office-t, mivel nem 100 százalékbán kompatibilis azzal.

<sup>28</sup> Ez két – kizárólag játékokra használt – számítógéprendszer, ún. konzol.



A kompatibilitási problémák legfőbb ellenszerei a *szabványok*, amelyek lehetővé teszik, hogy különböző cégek egymást kiegészítő termékeit összekapcsoljuk. Az interfész szabványok megkönnyítik az összekapcsolódó elemek (például hangfalak és CD-lejátszók, nyomtatók és számítógépek, monitorok és PC-k) összekapcsolását. Paradox módon ugyanakkor a *szabványok maguk is eszközei lehetnek a versenykorlátozásnak*, élő példa ez korábbi állításunkra, miszerint a versenyerősítő és versenykorlátozó tényezők adott esetben ugyanazok is lehetnek.

### *Szabványok és szabványháborúk*

A különböző termékeket és technológiákat *szabvánnyá kell tenni* ahhoz, hogy a gazdaság egyik legfőbb előnyét megtestesítő *hálózati hatások* kibontakozhassanak.

Vegyük például a számítógépes lemezek méretét. Mi lenne, ha ahány cég, annyiféle lemez méret létezne, s nem alakult volna ki a 3,5 hüvelykes szabvány? Ha a lemezeket csak meghatározott gépeken lehetne használni, az nyilvánvalóan akadályozná az információcserét.

A szabványok általános definíciója: a *termék, folyamat, szolgáltatás, interfész vagy anyag* tulajdonságait leíró jellemzők vagy mennyiségek halmaza (Breitenberg, 1987). Az *IT szabványok* (akárcsak a termelésben alkalmazott szabványok többsége) tulajdonképpen *sajátos technológiai leírások*, amelyek lehetővé teszik az együttműködést a különböző gyártók és felhasználók között. A szabványok egyfajta virtuális *szövetséget* hoznak létre az azonos szabvány szerint dolgozók között, amelyet rendszerint jogilag is szentesítenek. Számos szabvány azonban (például az internet-protokollok) hallgatólagos megállapodás alapján működik. Az informális szabványok terjedését erősítik az információs gazdaság felpörgött folyamatai, amelyek sokszor nem hagynak időt a formális szabványszerződések tető alá hozására.

A szabványok két alapvető kategóriája: a *termékszabványok* és a *folyamatszabványok*. A *termékszabványok* olyan technológiai leírások csomagjai, amelyek meghatározzák, hogy hogyan működnek együtt egymással az IT termékek egy rendszerben. A *folyamatszabványok* ellenben olyan technológiai leírások, amelyek a rendszerek fejlesztő személyek együttműködését szabályozzák a rendszerek kialakítása során.

Aggarwal és Walden [2003] a szabványokkal kapcsolatban három főszereplőt azonosít: a *szabványtulajdonost, a termelőt*<sup>29</sup> *és a fogyasztót*.

1. A *szabványtulajdonos* az a cég, amely kezében tartja, ellenőrzi és mások számára biztosítja a szabványt. A szabványtulajdonos dönti el, hogy ki, pontosabban mely szervezet/cég használhatja a szabványt. Már ez is egyfajta monopolpozíciót biztosít a számára, és a potenciális versenytársak versenyből való kizárásának a lehetőségét rejti magába.

2. A *termelő* hozza létre – a szabványt alkalmazva – a hasznos terméket a végső fogyasztónak. A szabványtulajdonos általában a termelő által felkínált díj szerint, azaz pénzalapon dönt a szabvány eladásáról. A termelő értelemszerűen a *szabványköltségek minimalizálására törekszik*, de természetesen nem mindenáron. Hiába minimális ugyanis a szabványköltség egy nem elterjedt szabvány esetén, mégsem valószínű, hogy pénzt adna ki rá valaki, ha ennek a szabványnak a felhasználásával előállított terméket utána

<sup>29</sup> A két funkciót, azaz a szabványtulajdonos és szabványfelhasználó termelő funkcióját gyakran ugyanaz a szervezet vagy cég egyesíti magába. Minthogy azonban a két tevékenység elvben egymástól független, nincs különösebb jelentősége annak, hogyha a szabványtulajdonos egyben termelő is.

senki sem venné meg.<sup>30</sup> A termelő elvben maga is előállíthatja a szabványt. De a hálózati hatások, a nagy költségek miatt ennek elég kicsi a valószínűsége. A nagy számítógépgyártók, például az Intel vagy a Dell érdekeltek abban, hogy a rendszerelemek illeszkedjenek egymáshoz, és az elemek gyártói fogadják el az általuk kifejlesztett szabványokat.

3. A *fogyasztó*, a háromszög harmadik szereplője profitál a szabványokból, hiszen ezek kiküszöbölik vagy mérséklék az inkompatibilitásból adódó problémákat. *Aggarwal és Walden* [2003] szerint a szabványoknak *nincs belső (önálló) értékük*, csak akkor generálnak értéket, ha olyan termékben testesülnek meg, amelyeket *végső fogyasztóknak* adnak el.

A *szabványoknak* a hozzáférés szerint *három alaptípusuk* létezik.

– Nyílt szabványok. Publikált és szabadon hozzáférhető szabványok (gyakran valamiféle illeték ellenében).

– Zárt szabványok. Nem könnyű hozzájuk férni.

– Szabadalmazott szabványok. Egy meghatározott gazdasági egység tulajdonában vannak és se nem nyíltak, se nem zártak (*Robinson*, 1999).

A szabványok kifejlesztőinek el kell dönteniük, hogy átengedik-e azokat másoknak, azaz nyitottá teszik-e a szabványt, vagy sem. Az Apple gépeinek szabványa zárt volt, a PC-ké nyitott. A PC-piac óriásira növekedett rengeteg rivális gyártóval, az Apple-é megmaradt kicsinek.<sup>31</sup> (*Bögel*, 2000, 70. o.)

Az IT szabványok növekvő skáláhozadékat eredményeznek, és tulajdonképpen természetes *monopóliumokként* kezelhetők. Miközben tehát elméletben a szabványok előmozdítják a versenyt, egyidejűleg *monopolizálási törekvések* eszközei is lehetnek. A monopolizálási törekvéseknek kedvez az a tény, hogy egyetlen, az iparág egészét átfogó szabványnál nagyobbak a hálózati externáliák, és kevesebbe kerülnek, mint több párhuzamosan létező szabvány. Emiatt a piac hosszú távon csak egyetlen szabványt fog támogatni.

A *Hemphill–Vonortas* [2003] szerzőpáros felhívja a figyelmet a szabvány kialakítási folyamatának egyik lehetséges negatív következményére, a „*szabadalombozóra*” (patent thicket). A jelenséget *Shapiro* [2001] a következőképpen írja le: „az egymást átfedő szellemi tulajdonnal kapcsolatos szabványok olyan sűrű hálója, amelyen a vállalatnak előbb át kell verekednie magát, mielőtt egy új technológiát kereskedelmi forgalomba hozna.” Az ilyen „*blokkoló szabványok*” olyan szituációt eredményeznek, amelyben a szabványt kialakítani kívánó vállalatnak többféle licencet kell beszereznie a legkülönbözőbb szabadalomtulajdonosoktól. Az egy ideig párhuzamosan egymás mellett létező szabványok *bizonytalanságot keltenek a piacokon*, és akadályozzák szabványok alkalmazását

Mielőtt egy *domináns szabvány* kiemelkedik a „*bozótból*”, gyakran kegyetlen *szabványháborúk* törnek ki, amelyekben több a vesztes, mint a győztes. Még az is elképzelhető, hogy végül egyetlen győztes sem marad a porondon. Amelyik szervezet megnyeri a szabványháborút, némely esetben „*útonállóként*” viselkedik, azaz sokkal nagyobb díjakat követel, mintha nem lenne monopolpozícióban.

A szabványokat monopolizálók nemcsak az árazás terén élnek hatalmukkal, hanem számos más módon is. A befutott cégek „...megpróbálhatják megtagadni a visszamenőleges kompatibilitást az új technológiával kopogatóknak, ha azt remélik, hogy el tudják torlaszolni a belépéshez vezető utat, és ezzel meg tudják hosszabbítani saját technológiájuk életét” (*Shapiro–Varian*, 2000, 258. o.).

A szabványtulajdonosok visszaélési lehetősége a monopolista hatalommal azonban nem korlátlan. A szabványháborúk veszélyeit és a velük járó bizonytalanságot átérezve,

<sup>30</sup> *Négyesi Áron* megjegyzése.

<sup>31</sup> A történetről részletesen *Carlton* [1997] ír.

a versenytársak, azaz a potenciális szabványtulajdonosok a technológiai *sztenderdek közös, kooperatív kialakítása* mellett is dönthetnek. Különösen áll ez az IT iparra. Ezen a területen a szabványok kialakítása igen fontos kooperatív tevékenység, amelyet gyakran együtt versenyzés néven emlegetnek.

„Az együtt versenyzés egyidejű kooperáció és verseny szervezetek között. Ebben az esetben a termelők versenyeznek a végtermékek piacán, de együttműködnek az input piacon. Az együtt versenyzésben az iparág valamennyi vállalata együttműködik, és közösen dolgoz ki egy IT szabványt. Így mindenkinek érdekeltisége van a szabványban, de senki sem irányítja azt (*kizárólagosan*). A szabványhatóság így az egyetlen ellátó lesz, de mivel a szabvány felhasználói (a termelők) irányítják, nem nyújthatja a szabványokat monopolisztikusan. A vállalatok így együtt növelik a piaci torta nagyságát, miközben versenyeznek az elosztásáért (*Aggarwal–Walden, 2003, 56. o.*).

### Monopolpozíciók

A tökéletes verseny modelljének feltételei között a verseny az egyéni gazdasági tevékenységeket oly módon koordinálja, hogy végül egy összgazdasági szempontból hatékony allokáció áll elő. Ez érvényes a megtámadható piacok elméletére is, amelyben a piacra való belépés korlátainak a lebontása kerül előtérbe. A tökéletes verseny és a tökéletesen megtámadható piacok feltételei azonban *a valóságban* rendszerint *nem teljesülnek*. Ebből adódóan a vállalatok rendelkeznek több-kevesebb piaci erővel, ezáltal képesek a verseny korlátozására.<sup>32</sup> A koncentrált ágazati szerkezet „... különösen gyakori az információs ágazatokban az információ létrehozásánál ható *méretgazdaságosság*, valamint a korábban tárgyalt pozitív visszacsatolás és a hálózati externáliák miatt. Tény, hogy *rendkívül hatékonyan bizonyulhat, ha egy vagy néhány vállalat látja el a piacot.* (*Shapiro–Varian, 2000, 329–330. o.* Kiemelés tőlem – *H. B.*) Az információs szektorban a legtöbb termék piaca általában *egy domináns vállalat* befolyása alatt áll, amelyet a piaci részesedést tekintve nagy lemaradással követ esetleg egy jelentősebb súllyal rendelkező második. Egyértelműen erre utalnak az *1., 2. és 3. táblázatban* szereplő adatok.

### 1. táblázat

#### A globális optikai kábel gerinchálózatból\* a legfontosabb szereplők piaci részesedése (Százalékban)

Vállalat	Részesedés
Worldcom	38
Genuity (a korábbi GTE Internetworking)	15
AT&T	11
Sprint	9
Cable&Wireless	6
Top 5 részesedése	79

\* Global fiber optic backbone.

Forrás: Richards [2000].

<sup>32</sup> A kereslet oldali piaci erő persze képes lehet a kínálat oldali piaci erőt korlátozni, és fordítva. Azonban céltalan arról vitatkozni, hogy a vállalatok abban a helyzetben vannak, hogy piaci erőfölényt gyakoroljanak, és ezáltal korlátozzák a versenyt.

**PC termelékenységi alkalmazások\***  
(Piaci részesedés a bevétel százalékában)

Vállalat	Piaci részesedés	Bevétel
MS Office	71	95
IBM/Lotus	23	3
Corel	6	2

\* PC Productivity applications.  
Forrás: Richards [2000].

**Azonnali üzenetküldő szolgáltatás**  
(Piaci részesedés)

Vállalat	Piaci részesedés
AOL	87
MSN	9
AT&T	3
Yahoo	1

Forrás: Richards [2000].

Felmerül a kérdés, hogy a vállalatok között fennálló versenykorlátozások és a piaci erő növekedése mennyiben járnak rosszabb piaci eredményekkel. A monopolista – eltérően a tökéletesen versenyző vállalatoktól – képes a határköltségnél magasabb árat megszabni. Ebből adódóan hatékonysági veszteség lép fel a piacon.<sup>33</sup> Mindez azonban csak erős megszorításokkal érvényes az informatizálódó piacokra. Ezeken a piacokon a domináns pozícióból adódóan gyakran *pozitív hatások* is fellépnek. A magasabb nyereség elérésének a lehetősége *nyújt esélyt* a piacvezető vállalatok számára, hogy lendületbe hozzák *K+F tevékenységüket*. Máskülönben képtelenek lennének finanszírozni a kutatások egyre növekvő költségeit. Ebben a környezetben a vállalatoknak visszafordíthatatlan befektetéseket kell végrehajtaniuk a bizonytalanság magas foka mellett.

Az innovációs fázisban lévő vállalatok *domináns piaci pozíciót* érhetnek el, és a profitrést – a technológiai belépési korlátok miatt – a tökéletlen verseny védi. Jelentősebb profitrátát *csak az innovációs fázisban* lehet fenntartani. Hosszú távon az információgazdaságban a versenyt innováció-intenzív schumpeteri versenyként definiálhatjuk, amelyben a vállalatok új technológiák új generációi piacainak részeiért folyó versenybe bocsátkoznak. Rövid távon az elterjedt technológiáknál (*az imitációs fázisban*) a verseny hagyományos dimenziók, például ár mentén zajlik (Stenbacka, 2001).

Ezáltal tehát a versenypolitika feladata ebben a szektorban nem lehet a vállalatok piaci erejének átlagon felüli növekedése elleni „egyetemleges” küzdelem. Éppen ellenkezőleg. Gyakran épp az államnak kell tudatosan korlátoznia a piacra történő belépést, ezzel támogatva a vállalatok monopolhelyzetét. Ez történik például a szellemi tulajdon védelmének esetében, amikor a szellemi termékre vonatkozó kizárólagos használati jog<sup>34</sup> biztosítása csökkenti az állandósult árversenyt, ezzel erősítve a versenyt az új

<sup>33</sup> Ezt nevezik a mikroökonómiában „holtteher-veszteségnek”.

<sup>34</sup> Például: a védjegyek, szabadalmak biztosítása.

termékek és tökéletesített termelőeljárások kifejlesztésének területén (*Großmann*, 1998). A verseny többfélesége, több dimenziója oda vezet, ahogy ezt *Demsetz* találóan megfogalmazta: „...a verseny maximalizálása értelmetlen cél. A célt helyesebben úgy írhatjuk le, mint választást a versenyformák preferált keverékei közül.” (*Demsetz*, 1992, 207. o.)

\* \* \*

A „verseny – monopólium” ciklus, amely az ipari kapitalizmus *törzsfejlődése* során évtizedeket<sup>35</sup> (olykor *évszázadokat*) fogott át, most *évek, olykor hónapok alatt zajlik le* a különböző információgazdasági szegmensek „*egyedfejlődésében*”. A monopóliumok ebben a világban nem tartanak örökké. Hogy meddig tartanak? Addig, amíg a verseny meg nem törli őket. Jön a chip, és nem sokat ér már a tranzisztorok területén kiépített hadállás. Jön a Microsoft, és bealkonyul az IBM egyeduralmának. Jön a 100 dolláros Microsoft Encarta, a CD-ROM enciklopédia, és maga mögé utasítja a 250 éves Encyclopedia Britannicát. Jön a Google, és szinte megjelenésének pillanatában letaszítja trónjáról az Altavistát, a Lycost és a többi ismert keresőmotort.

Minden bizonnyal a versenynek és a monopóliumnak ez a felpörgött ciklusa magyarázza a *szélsőséges véleményeltéréseket* a verseny megítélésében. Míg az elemzők egy része az új gazdaság *versenyző természetét* emeli ki, és az *Adam Smith*hez való visszatérésről beszél, mások a *monopóliumok és a bezáródás* (lock-in) jelenségét állítják középpontba. Cikkünkben arra tettünk kísérletet, hogy megmutassuk, *mind a kettő igaz*. Mikközben a vállalatok a digitális világban is mindent megtesznek monopóliumpozícióik kiépítéséért és megvédelmezéséért, és e törekvésük gyakorta sikerrel jár, manapság a korábnál *jóval kisebb az esélyük arra, hogy ezt tartósan birtokolhassák*.

#### Hivatkozások

- Aggarwal, N. – Walden, E. A. [2003]: Monopoly Power in Standards is a Myth. Standard Making: A Critical Research Frontier for Information Systems. MISQ Special Issue, Workshop, 49–61. o.
- Arthur, B. [1999]: Complexity and the Economy. *Science*, Vol. 284., Issue 5411., 107–109. o.
- Banerjee, A. V. [1992]: A Simple Model of Herd Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, August, Vol. 107., Issue 3., August, 797–818. o.
- Bikhchandani, S. – Hirshleifer, D. – Welch, I. [1992]: Theory of Fads, Fashion, Custom and Cultural Change as Informational Cascades. *Journal of Political Economy*, Vol. 100., No. 5., October, 992–1026. o.
- Bikhchandani, S. – Hirshleifer, J. – Welch, I. [1998]: Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12., Issue 3., Summer, 151–170. o.
- Bower, J. L. – Hout, T. M. [1988]: Fast-Cycle Capability for Competitive Power. *Harvard Business Review*, Vol. 66., No. 6., November–December, 110–118. o.
- Bögel György [2000]: Verseny az elektronikus üzletben. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Bögel György – Forgács András [2003]: Informatikai beruházás – üzleti megtérülés. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Breitenberg, M. [1987]: The ABCs of Standard-Related Activities in the United States. Prepared for the National Bureau of Standards, U.S. Department of Commerce, Gaithersburg, MD: NBS.
- Buchholz, T. G. [1998]: Új ötletek halott közgazdászoktól. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Carayannis, E. – Sagi, J. [2001]: „New” vs. „old” economy: insights on competitiveness in the global IT industry. *Technovation*, Vol. 21., Issue 8., August, 501–514. o.
- Carlton, J. [1997]: Apple: The inside story of intrigue, egomania, and business blunders. Random House, New York.
- Cusamano, M. – Yoffie, D. [1998]: Competing on Internet Time: Lessons from Netscape and Its Battle with Microsoft. Simon & Schuster.
- D’Aveni, R. A. [1995]: Coping with Hypercompetition. Utilizing the New 7S. Framework. *Academy of Management Executive*, Vol. 9., No. 3., August, 45–60. o.

<sup>35</sup> Ezt igazolja az autóipar klasszikus példája. Jó néhány évtizedbe beletelt, míg a sok versenyző automobil-termelő mechanikus cégeből a detroitit Három Nagy kinőtte magát, és profilváltásra kényszerítette vagy a gazdaságtörténet poros lapjaira utalta gyakorlatilag az összes versenytársát.

- Demsetz, H. [1992]: How many cheers for antitrust's 100 years? *Economic Inquiry*, April, 207–217. o.
- Dickson, P. R. [1992]: Toward a General Theory of Competitive Rationality. *Journal of Marketing*, Vol. 56., Issue 1., January, 69–83. o.
- Fertig, D. – Prince, C. – Walrod, D. [1999]: What kind of telco is the fairest of them all? *The McKinsey Quarterly*, No. 4. [http://www.mckinseyquarterly.com/article\\_page.asp?tk=97268:366:22&ar=366&L2=22&L3=78](http://www.mckinseyquarterly.com/article_page.asp?tk=97268:366:22&ar=366&L2=22&L3=78) (accessed January 2002).
- Fransman, M. [2001]: Evolution of the telecommunications industry into the internet age. *Communications and Strategies*, Vol. 43., 57–113. o.
- Garai László [1998]: Az exkluzivitás ára. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 45., No. 3., március, 277–294. o.
- Großmann, H. [1998]: Integration der Märkte und wettbewerbspolitischer Handlungsbedarf. HWWA-Diskussionpapier, 65. HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg.
- Hemphill, T. – Vonortas, N. [2003]: U.S. Antitrust policy, interface compatibility standards, and information technology. Working paper. The George Washington University, New York, September.
- Huber, P. [1998]: The electronic economy. *Forbes*, Vol. 162., Issue 13., December 14, 136. o.
- Katz, M. – Shapiro, C. [1994]: Systems Competition and Network Effects. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8., No. 2., 93–115. o.
- Kirzner, I. M. [1978]: Competition and Entrepreneurship. University of Chicago Press, Chicago.
- Klotz, U. [1999]: Die Herausforderung der Neuen Ökonomie. *Gewerkschaftliche Monatshefte*, No. 10., 590–600. o. Letölthető: <http://www.forum-arbeit.de/infoPool/Economics/NeuOek.html>
- Kreiner, K. – Tryggvástad, K. [2002]: The co-production of chip and society: unpacking packaged knowledge. *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 18., No. 3., September, 421–449. o.
- Li, F. – Whalleyb, J. [2002]: Deconstruction of the telecommunications industry: from value chains to value network. The Business School, University of Newcastle upon Tyne, Newcastle upon Tyne – Strathclyde Business School, University of Strathclyde, Glasgow.
- Malone, T. W. – Yates, J. – Benjamin, R. I. [1987]: Electronic Markets and Electronic Hierarchies. *Communications of the ACM*, Vol. 30., No. 6., 484–497. o.
- Malone, T. W. – Yates, J. – Benjamin, R. I. [1989]: The Logic of Electronic Markets. *Harvard Business Review*, Vol. 67., No. 3., 166–172. o.
- Mathews, R. C. [1984]: Darwinism and Economic Change. *Oxford Economic Papers*, Vol. 36., Issue Supplement: Economic Theory and Hicksian Themes, November, 91–117. o.
- Németh Tibor [2004]: A verseny vége? Egy végiggondolandó gondolat. Kézirat. MTA, Szociológiai Intézet, Budapest.
- Pearce, D. W. [1993]: A modern közgazdaságtan ismerettára. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Peters, T. [1987]: *Thriving on Chaos*. Harper & Row Publishers, Inc. New York.
- Porter, M. E. [1998]: Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Vol. 76., Issue 6., 77–90. o.
- Richards, J. [2000]: The Economics of Location in Global IT Markets. Kézirat. July 15. [siepr.stanford.edu/conferences/silicon\\_papers/richards.pdf](http://siepr.stanford.edu/conferences/silicon_papers/richards.pdf)
- Robinson, D. [1999]: An Industry View of the Standardization Process. In *Technology Standards and Standardization Process: Their Impact on Innovation & International Competitiveness: Proceedings of a Lecture Series Presented by: US-Japan Technology Management Center, Stanford University*, 43–54. o.
- Seaberg, J. G. – Hawn, J. – Dincerler, G. E. – Eugster, C. C. – Rao, N. [1997]: Attackers versus incumbents: The battle for value in an IP-networked world. *The McKinsey Quarterly*, 138–153. o. [http://www.mckinseyquarterly.com/article\\_page.asp?tk=97268:251:4&ar=251&L2=4&L3=4](http://www.mckinseyquarterly.com/article_page.asp?tk=97268:251:4&ar=251&L2=4&L3=4)
- Serwer, A. [2000]: There's something about Cisco. *Fortune*, May 15., 126. o.
- Shapiro, C. – Varian, H. R. [2000]: *Az információ uralma. A digitális világ gazdaságtana*. Geomédia Szakkönyvek, Budapest.
- Shapiro, C. [2001]: Navigating the Patent Thicket: Cross-Licenses, Patent Pools, and Standard-Setting. In: *Jaffe, A. – Lerner, J. – Stern, S. (Eds.): Innovation Policy and the Economy*. Vol. I., 119–150. o., MIT Press, Cambridge, MA.
- Sharma, A. – Sheth, J. N. [2004]: Web-Based Marketing: The Coming Revolution in Marketing Thought and Strategy. *Journal of Business Research*, Vol. 57., No. 7., 696–702. o.
- Stenbacka, R. [2002]: Microeconomic Policies in the New Economy. *Finish Economic Paper*, Vol. 15., No. 2., 59–75. o.
- Szabó Katalin [1999]: Győzzön a rosszabb. Kézirat.
- Szabó Katalin [2004]: Értéktéremtés és árazási algoritmusok az információs gazdaságban. Kézirat. Infident Tudományos Iskola, Budapest.
- Szabó Kristóf [2003]: A bankok átalakulása. In: VIII. Országos (Centenárium) Neumann-Kongresszus. Előadások Összefoglalók. Neumann János Számítógép-tudományi Társaság, Budapest, 63–78. o.
- Taylor, S. [2003]: Erosion of National Sovereignty by 21st Century Technology. MA, International Management Studies, Director – International-Business-Center.com
- Thur, S. [2000]: Cisco defies the odds with mergers that work. *Wall Street Journal* Interactive edition, [www.wj.com](http://www.wj.com)

## Gazdasági jelzések szerepe deregulált villamosenergia-piacon

GORDOS PÉTER

*Az elmúlt évek nagy európai és észak-amerikai áramkimaradásai mind a villamosenergia-iparág, mind az államigazgatás döntéshozóinak felhívták a figyelmét arra, hogy a deregulált piaci környezetben működő villamosenergia-rendszerek biztonságos és megbízható működtetése érdekében a szabályozás bizonyos elemeit módosítani szükséges. A cikk azt tekinti át, hogy a 2003. szeptember 28-i olaszországi teljes áramkimaradás utáni intézkedések hogyan érintették a termelői és szállítóhálózati infrastruktúra-beruházásokra hatást gyakorló ún. lokális gazdasági jelzések alkalmazását. A szerző egyrészt bemutatja a lokális gazdasági jelzések működési mechanizmusát, másrészt azt elemzi, hogy a jelenlegi európai szabályozási környezet milyen mértékben teszi lehetővé és egyben kötelezővé ezek alkalmazását. A szerző arra a következtetésre jut, hogy míg a rövid távú lokális gazdasági jelzések alkalmazása kielégítőnek mondható, addig a hosszú távú lokális gazdasági jelzések felhasználásában továbblépésre van szükség mind a műszaki, mind a közgazdasági feltételrendszert figyelembe véve.*

Az elmúlt csaknem két évtizedben tanúi lehettünk annak a transzformációs folyamatnak, amelynek eredményeként napjainkban a világ gazdaságilag fejlett térségeinek túlnyomó részében – a villamos energia termelését és kereskedelmét illetően – deregulált piacokat találunk.<sup>1</sup> Mindezzel lehetővé vált, hogy a történelmileg versenytől elzárt, a legtöbb esetben állami monopóliumok által meghatározott keretek között működő szektorban teret nyerjenek a versenypiaci struktúrák és üzleti megoldások. A villamosenergia-iparág gazdasági szervezetében bekövetkezett változással párhuzamosan megfigyelhető a villamosenergia-ellátás biztonságával és az áringadozás kockázatával kapcsolatos közgondolkodás módosulása is. Az emberek napjainkban sokkal fogékonyabbak és érzékenyebbek a mindennapi életüket közvetlenül befolyásoló villamosenergia-szolgáltatásban esetlegesen fellépő zavarokra. Így például nagy publicitást kapott a közelmúlt több olyan nagyobb földrajzi térségre kiterjedő áramkimaradás hatása is, mint ami 2003. augusztus 14-én Észak-Amerikában, illetve 2003. szeptember 28-án Olaszországban következett be. A felfokozott érdeklődést akár természetesnek is tekinthetjük, hiszen az augusztusi észak-amerikai áramkimaradás jelentős területeket és közel 50 millió embert érintett az Egyesült

<sup>1</sup> Az Európai Unió (a továbbiakban: EU) villamosenergia-piacának deregulációját előíró acquis legfontosabb elemei: (1) Az Európai Parlament és a Tanács 1996. december 19-i 96/92/EK irányelve a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról, (2) az azt felváltó 2003/54/EK irányelv, valamint (3) Az Európai Parlament és a Tanács 1228/2003/EK rendelete a villamos energia határokon keresztül történő kereskedelme esetén alkalmazandó hálózati hozzáférési feltételekről (a továbbiakban: 1228/2003/EK rendelet).

*Gordos Péter, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium főosztályvezető-helyettese.*

Államok középnyugati és északkeleti területein, valamint a kanadai Ontarióban. A szeptemberi olasz áramkimaradás pedig az egész ország területére kiterjedt, de hatása tapasztalható volt Ausztriában, Franciaországban, Szlovéniában, Svájcban, sőt még Magyarországon is. A két áramkimaradás súlyosságát jelzi, hogy a szakemberek milliárdos nagyságúra becsülik a közvetlen és közvetett gazdasági károkat.

Az ilyen zavarok, anomáliák elkerülése a szakemberek számára nagy kihívást jelent, mivel az együttműködő villamosenergia-rendszereket (pontosabban a villamosenergia-hálózatokat) az elmúlt közel 50 évben *nem* a jelenlegi versenypiaci körülmények között megvalósuló nagy mennyiségű, határkeresztesző forgalomba bekerülő, nagy távolságú, kereskedelmi célú energiaszállításokra fejlesztettek ki, hanem elsősorban a kölcsönös segítségnyújtásra. (Ez utóbbi – többek között – a tartalékkapacitások közös használatát, az energiaforrások kiaknázásának optimalizálását, valamint a skáláhozadékból rejlő lehetőségek megragadását is célozta.) Röviden úgy fogalmazhatunk, hogy *az infrastruktúra fejlődése nem tartott lépést a versenypiaci körülmények kialakulásával!*

A cikk ilyen kontextusban azt kívánja vizsgálni, hogy a 2003. szeptember 28-i olaszországi teljes áramkimaradás után milyen intézkedések születtek Európában, elsősorban a villamosenergia-termelői és átviteli (szállító) hálózati infrastruktúra beruházásaira hatást gyakorló lokális gazdasági jelzések alkalmazása területén. Az elemzés kiindulópontként az UCTE által a 2003. szeptemberi olaszországi esetet kiváltó közvetlen okok feltárására létrehozott ad hoc vizsgáló bizottság jelentésében található – a tárgyalandó témakör szempontjából – két legfontosabb ajánlást használja fel.<sup>2</sup> Nem tartja feladatának a vizsgáló bizottság által feltárt műszaki problémák részletes ismertetését, de röviden bemutatja a villamos energia infrastruktúrájának műszaki tartalmát és legalapvetőbb fizikai tulajdonságait, törvényszerűségeit.

A cikk szerkezetileg két fő részből áll. Az elsőben a gazdasági folyamatok alapjául szolgáló fizikai infrastruktúrát mutatja be. A másodikban a lokális gazdasági jelzések célját, működési mechanizmusát és uniós jogszabályi háttérét vizsgálja.

## A FIZIKAI INFRASTRUKTÚRA HATÁSA A VILLAMOS ENERGIA KERESKEDELMÉRE

A villamosenergia-rendszer infrastruktúrájában három szintet különböztethetünk meg az ellátott feladatok szerint. E feladatok a villamosenergia-termelés, -szállítás (átvitel) és -elosztás, valamint a végső felhasználás. A rendszerben a villamos energiát a különböző beépített kapacitással rendelkező *erőművek* állítják elő valamely elsődleges energiahordozó átalakításával. A villamos energiának az erőművektől a fogyasztókig való továbbítását, valamint a nemzeti villamosenergia-rendszerek közötti kapcsolatot az *átviteli hálózatok* biztosítják. Az átviteli hálózatok együttműködő rendszere több különböző célú és feszültségintű, hierarchikusan összekapcsolódó rendszerből áll. Az átviteli hálózat rendszerét – a különböző feszültségintek alapján – nagy- (vagy alap-), közép-, valamint kisméretű hálózatra bonthatjuk. Némi egyszerűsítéssel élve az alaphálózat elsősorban egy adott országon belüli alaperőműveket köti össze egymással, vagy nemzetközi kooperációra szolgál. A közép- és kisméretű hálózatok feladata a villamos energiának az alaphálózatról a nagyobb teljesítményű ipari és mezőgazdasági fogyasztókhoz, kisméretű fogyasztókhoz, valamint a lakossághoz történő szállítása.

<sup>2</sup> Az UCTE (Union for the Co-ordination of Transmission of Electricity – a Nyugat-európai Villamosenergia-rendszerirányító és Üzemeltető Társaságok Egyesülése) által felállított vizsgálóbizottság jelentését lásd részletesebben UCTE [2003].



Az egységes nemzeti villamosenergia-hálózatok az európai országokban az 1950-es évek végére alakultak ki, amelyek összekapcsolásával létrejött az együttműködő (nyugat-)európai villamosenergia-rendszer, és megindult a célzott energiacsere az egyes országok ellátásbiztonságáért felelős, monopolpozícióban lévő, vertikálisan integrált<sup>3</sup> társaságai között. E társaságok célfüggvényét elsősorban saját rendszereik fizikai egyensúlyban<sup>4</sup> tartása, valamint az olcsó primer energiából előállított villamos energiához való hozzáférés határozta meg. Ilyen körülmények között a monopoltársaságok az egyes nemzeti rendszereket összekapcsoló rendszerösszekötő elemeket (átviteli vezetékzsakaszokat) csak e követelménynek megfelelő mértékig építették ki, ezért azok nem képesek a jelenlegi versenyügyi struktúra következtében a nemzeti nagykereskedelmi (erőművi) piacok árkülönbségét kihasználó kereskedelmi célú villamosenergia-szállítások iránti igényeket kielégíteni. Ezt a jelenséget röviden úgy fogalmazhatjuk meg, hogy *az országok közötti rendszerösszekötő átviteli vezetékek bizonyos esetekben szűk keresztmetszetet jelenthetnek a (kereskedelmi célú) villamosenergia-szállítások előtt.* (Hogyan nyilvánul meg a szűk keresztmetszet fizikai értelemben? A nemzeti rendszereket összekapcsoló rendszerösszekötő elemek csak meghatározott villamosenergia-mennyiséget tudnak továbbítani. Ha az átfolyó villamosenergia-mennyiség meghaladja ezt a szintet, akkor sérül a határkeresztező vezeték technikai (termikus) korlátja. Szélsőséges esetben automatikusan leválhat a rendszerről, aminek tanúi lehettünk a cikk elején említett két áramkimaradásnál.)

A témakör tehát versenypolitikai és rendszerbiztonsági szempontból is releváns. Ugyanis ha a kereskedelmi tranzakciók lefoglalják az országok közötti (nem kereskedelmi célból épített) rendszerösszekötő elemek kapacitásainak elég nagy hányadát, akkor nem marad elég kapacitás a nemzeti rendszerek egyensúlyban tartása érdekében végzett energiacsere céljára – vagyis az átviteli rendszerirányítóknak (az ún. TSO-knak) nem marad elég mozgásterük a beavatkozásra –, így az együttműködő villamosenergia-rendszer biztonságos és megbízható működése nem szavatolható. (Ebben az esetben történhet az meg, aminek 2003 szeptemberében Olaszországban – és tágabb értelemben Európában – lehettünk tanúi.)

Mi lehet a megoldás? Egyrészt fokozni kell a TSO-k üzemviteli együttműködésének hatékonyságát,<sup>5</sup> másrészt növelni kell a nemzeti rendszerösszekötő elemek kapacitását. Ez utóbbi egyrészt új rendszerösszekötő beruházások megvalósításával, másrészt olyan rendszerállapot előidézésével érhető el, amelyben a villamosenergia-áramlások nem terhelik túl a rendszerösszekötő elemeket.

Hogyan lehet ilyen rendszerállapot elérését közgazdasági eszközökkel befolyásolni, figyelembe véve azt a tényt is, hogy egy együttműködő villamosenergia-rendszerben a villamos energia áramlási irányát olyan fizikai törvények határozzák meg, amelyek nincsenek tekintettel a villamos energiával mint áruval kereskedni kívánó piaci szereplők közötti „hipotetikus” szerződéses útvonalra? Azaz arra az útvonalra, amelyen a kereske-

<sup>3</sup> A vertikálisan integrált társaság legalább két különböző típusú villamosenergia-ipari tevékenységet végez, például átviteli hálózat működtetése és villamos energia termelése.

<sup>4</sup> A villamos energia a technika mai fejlettsége mellett nem tárolható megfelelő mennyiségben ahhoz, hogy a kereslet és kínálat közötti különbséget készletezéssel lehessen orvosolni. Ezért a termelésnek és a fogyasztásnak minden másodpercben egyensúlyban kell lennie. Ezt a megfeleltetési feladatot országonként általában egy átviteli rendszerirányító (transmission system operator – TSO) látja el, amely gondoskodik arról, hogy hazai termelésből, vagy nemzetközi beszállításból kielégíthető legyen a fogyasztási igény.

<sup>5</sup> Az UCTE vizsgálóbizottságának ez az egyik ajánlása. Ez alapján az UCTE úgy kívánja elérni az együttműködés hatékonyságának növelését, hogy tagvállalatai részére korábban megfogalmazott számtalan technikai és üzemszervezési előírást – amelyek eddig különféle dokumentumokban voltak fellelhetők és betartásuk nehezen volt kikényszeríthető – jogilag kikényszeríthető módon egységes Működési Kézikönyvbe (Operation Handbook) kívánja összefoglalni.

dők a villamos energiát az egyes hálózati elemeken „elméletileg” el szeretnék juttatni a termeléstől (generation –  $G$ ) a fogyasztás (load –  $L$ ) helyéig. Egy adott ponton betáplált villamos energia ugyanis a legkisebb ellenállás irányába „szétáramlik” a vezetékzakszakoszon, és nem csak a „hipotetikus” szerződéses útvonalat veszi igénybe, azaz például nemzetközi kereskedelemnél – még két szomszédos ország esetében sem – csak a két országot összekapcsoló adott rendszerösszekötő elemet fogja használni. Ezt a nem szerződéses útvonalon lebonyolódó forgalmat nevezzük – némi egyszerűsítéssel élve – párhuzamos áramlásnak.

## LOKÁLIS GAZDASÁGI JELZÉSEK

A szabályozási elmélet szerint az együttműködő villamosenergia-rendszer hatékony működtetésére – a rendszerösszekötő átviteli elemek hatékony kihasználása érdekében – olyan szabályozásba beépített közgazdasági ösztönző rendszert érdemes alkalmazni, amely befolyásolja a piaci szereplők *kereskedelmi és/vagy a termelési és fogyasztási helyekre* vonatkozó döntéseit (Hunt, 2002). A cél az, hogy gazdasági jelzés ösztönözze az egyes szereplőket arra, hogy a rendszerérdek figyelembevételével hozzák meg saját gazdasági döntéseiket.<sup>6</sup>

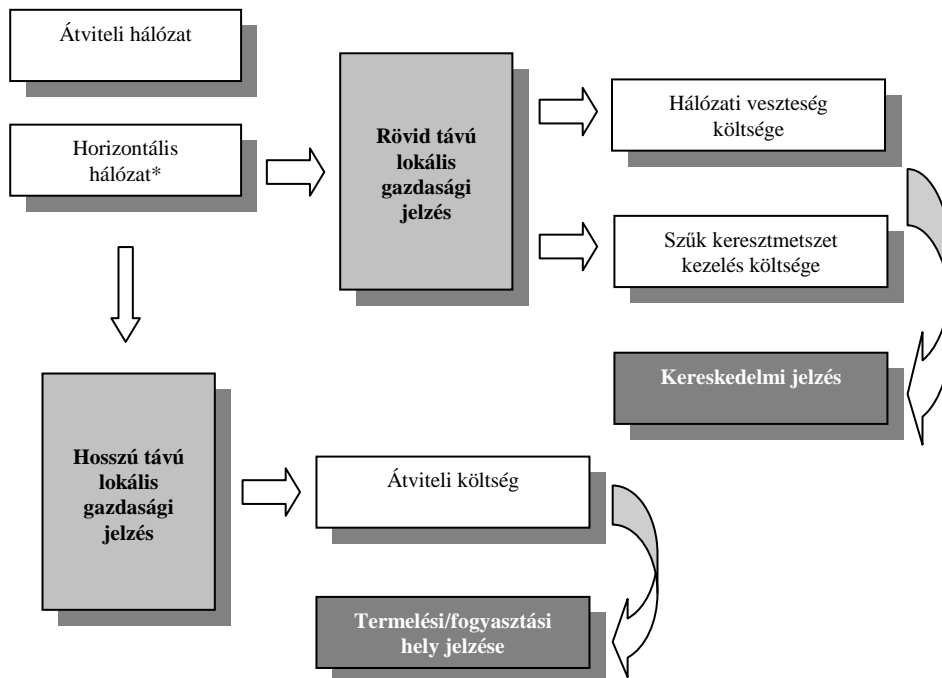
Gazdasági jelzést különféle eszközökkel lehet létrehozni, de az igazán hatékony megoldás az, ha ezeket a villamos energia fizikai áramlásának közeget biztosító átviteli hálózatokon alkalmazzuk. Vagyis, ha úgy határozzuk meg az *átviteli (hálózati) szolgáltatás árát*, hogy az *ösztönözze* vagy *büntesse* az egyes piaci szereplőket azért, mert a hálózat bizonyos (meghatározott) helyén fogyasztanak vagy termelnek. (Az ösztönző rendszer természetesen inkább az új termelési és fogyasztási helyek kialakítására van hatással.) Az ösztönző rendszert úgy kell kialakítani, hogy hasson a kereskedelmi tevékenységekre is, mivel a fizikai villamosenergia-áramlások mögött közvetlen vagy közvetett módon szerződéses jogviszonyok húzódnak meg.

A szabályozási elmélet által javasolt ösztönző rendszer *rövid és hosszú távú lokális gazdasági jelzésekre* épül, és a feladata az, hogy tükrözze a piaci szereplők számára a villamosenergia-szállítás tényleges költségeit. Vagyis az alkalmazott árazási technikáknak olyan piaci mechanizmusokon kell nyugodniuk, amelyek az együttműködő villamosenergia-rendszer fizikai képességei szabta korlátokat megjelenítik az árakban. Ezzel lehetővé válik, hogy ténylegesen csak olyan tranzakciók bonyolódjanak le, amelyek egyszerre hatékonyak a piac és a villamosenergia-rendszer nyújtotta lehetőségek kihasználása szempontjából.

A kereskedelmi tevékenységre vonatkozó döntéseket elsősorban a nagykereskedelmi piacok közötti árkülönbségek határozzák meg. Az árkülönbségek rövid távon befolyásolják a piaci szereplők magatartását, így döntéseiket is rövid távú gazdasági jelzésekkel célszerű befolyásolni. Új termelési és fogyasztási helyek kialakítása hosszú távú stratégiai döntést igényel a piaci szereplőktől. E döntéseket hosszú távon és tartósan ható gazdasági jelzésekkel lehet csak hatékonyan befolyásolni. Az *1. ábra* az alkalmazható lokális gazdasági jelzéstípusok kialakításának lehetséges eszközeiről ad áttekintést.

<sup>6</sup> Az UCTE vizsgálóbizottsági jelentésének *másik fontos ajánlása* szerint szükséges egy európai szintű harmonizált szabályozási keret, amely megfelelően orientálja mind a termelői, mind pedig a szállító hálózati beruházásokat.

### Az átviteli hálózaton alkalmazható lokális gazdasági jelzéstípusok



\* Egy ország átviteli hálózatának azon elemei alkotják a horizontális hálózatot, amelyek ténylegesen részt vesznek a nemzetközi áramlásokban. Részletesebben lásd ETSO [2003].

Az ábrából látszik, hogy rövid távú lokális gazdasági jelzés eszköze lehet a szűk keresztmetszet<sup>7</sup> és a hálózati veszteség kezelésének technikája (utóbbival a cikk nem foglalkozik). A hosszú távú lokális gazdasági jelzés eszköze lehet az átviteli hálózat bizonyos költségein alapuló *átviteli díjak* megfelelő allokálása.

### Rövid távú lokális gazdasági jelzések

A kereskedelmi tevékenységre vonatkozó döntéseket elsősorban a nagykereskedelmi piacok közötti árkülönbségek határozzák meg. Az árkülönbségek kiaknázása érdekében a piaci szereplők hajlandóak megfizetni annak az alternatív költségét (opportunity cost), hogy keresletüket nem egy helyi, hanem egy távolabbi (akár más országban lévő) csomópontból<sup>8</sup> elégítik ki. Az alternatív költség a villamos energia egyik piacról a másikra történő elszállításával, vagyis – nemzetközi szinten – a határkeresztező kereskede-

<sup>7</sup> A fogalom alatt elsősorban olyan eljárásokat értünk, amelyek segítségével összhangot lehet teremteni a (rendszerösszekötő) vezetékek „áteresztőképességének” és a (kereskedelmi) szállítási igények között úgy, hogy ne sérüljenek a vezetékek műszaki korlátai. A leggyakrabban alkalmazott technikák bemutatását lásd később.

<sup>8</sup> Csomópont alatt egy földrajzilag – pontosabban az átviteli hálózat topológiája alapján – jól körülhatárolható terület értendő.

lemnek a költségével egyenlő. Mint láttuk, az országokat összekapcsoló rendszerösszekötő elemek nem nagy mennyiségű kereskedelmi célú villamos energia szállítására lettek létrehozva, hanem elsősorban a rendszeregyensúlyokat biztosító energiacsereére. (A fizikai infrastruktúra szűk keresztmetszete korlátozza az arbitráls lehetőségét.) A cél az, hogy olyan technikákat alkalmazzunk a szűk keresztmetszet kezelésére, amely a szűkös jószágot úgy árazza be, hogy csak az *szerezzen rajta átviteli jogot*, aki a *legtöbbre értékeli* azt, miközben az *átviteli hálózat biztonságos működése is fenntartható*.

A következőkben tekintsük át az átviteli árazás európai gyakorlatát, majd vizsgáljuk meg, hogy a szűk keresztmetszetet kezelő technikák közül melyek alkalmasak hatékony rövid távú lokális gazdasági jelzések érvényesítésére is.

Az egyes országokban a villamosenergia-rendszereket nemzeti TSO-k irányítják, amelyek a nemzeti irányítóhatóság által kihirdetett tarifák alapján a piaci szereplőktől díjat szednek hálózataik használatáért. A díjaknak a TSO-k éves költségeit kell fedezniük. A költségeket csoportosítani lehet aszerint, hogy (1) a hálózati infrastruktúrával, (2) a hálózat folyamatos üzemeltetésével, vagy (3) a jövőbeni hálózatfejlesztéssel kapcsolatban merülnek fel. *A hálózati infrastruktúra költsége* a múltban befektetett eszközök után merül fel, *a hálózat folyamatos üzemeltetésének költsége* pedig a fizikai infrastruktúra működési és karbantartási, valamint a rendszerirányítás, a szűk keresztmetszet és a hálózati veszteség kezelésének költségeként. *A jövőbeni hálózatfejlesztés költsége* a tőke jelenértékeként jelentkezik. A három költség típus közül általában a hálózati infrastruktúra költsége a legnagyobb tétel (Yu – David, 1994, 1997).

Kérdés, hogy milyen árszabályozási elvek alapján épüljenek be ezek a költségek a tarifákba, vagyis hogyan allokálják ezeket az egyes piaci szereplők között. Több árszabályozási eljárás is ismeretes: így az ún. postabélyeg, a szerződéses útvonal, a boundary flow, vagy a line-by-line alapú árazási módszerek (Happ, 1994). A szakirodalomban megtalálhatóak a határköltség alapú árszabályozási módszerek is. Ezek a short-run marginal cost alapú (Happ, 1994, Rudnick et al, 1995, Pera, 1994, Tabors, 1994), a long-run marginal cost alapú (Tabors, 1994), valamint a long-run incremental cost alapú eljárások (Happ, 1994, Kovacs – Leverett, 1994).

Európában általánosan elterjedt a *postabélyeg alapú árazási* módszer. A TSO-nak fizetendő díjak – némi egyszerűsítéssel élve – a hálózat bármely pontján azonos feszültségshinthez kapcsolódóan *egyformák*, vagyis földrajzilag – pontosabban a hálózat topológiája alapján – általában nincsenek eltérések. Országonként ugyanakkor az alkalmazott díjak, a fogyasztók és a termelők között eltérő arányban oszlanak meg.

A díjak általában mindhárom költség típusra fedezetet nyújtanak. Az európai TSO-k által alkalmazott postabélyeg alapú árazásnak azért van létjogosultsága, mivel a fogyasztói és termelői súlypontok közel egyenletes arányban oszlanak meg, így a hálózat összköltsége a társadalmi szolidaritás jegyében egységesen terhel minden rendszerhasználót.<sup>9</sup>

Vizsgáljuk meg közelebbről az átviteli díj költségelemei közül a (2) kategóriába sorolt szűk keresztmetszet-kezelés költségeinek allokálását. Az egyes nemzeti TSO-k ezt a költségelemet általában egyenletesen ráterhelik az összes piaci szereplőre. Ezt azért tudják megtenni, mert hálózatuk a belső fogyasztásnak megfelelően méretezett, így ritkán alakulnak ki szűk keresztmetszetek. A példa kedvéért tételezzük fel, hogy tartósan jelentkeznek olyan rendszerállapotok, amelyek során szűk keresztmetszetek alakulnak ki. Ilyen esetben nem lenne igazságos a szűk keresztmetszet kezelésének költségét az

<sup>9</sup> Európa azon országaiban, amelyekben a fogyasztói és termelői súlypontok nem egyenletesen helyezkednek el, a fizetendő díjak között földrajzi differenciálás figyelhető meg mind az *L*, mind a *G* értékeiben. Ezzel a megoldással a piaci szereplők gazdaságilag ösztönözhetőek arra, hogy az átviteli rendszer optimális működése érdekében úgy válasszák meg a termelési, illetve a fogyasztási helyet, hogy kisebb mértékben vegyék igénybe az átviteli rendszert.

összes piaci szereplőre ráterhelni, mivel ez azokat is sújtaná, akik nem felelősek kialakulásáért. A szakirodalom megoldásként *lokális (energia) árazást* javasol (locational pricing) (Schweppe et al, 1988, Chao – Peck, 1996, Johnsen et al, 1999). A lokális árazás alapfilozófiája szerint a villamos energiának mint jószágnak és az átvittel együtt értelmezett *szűk keresztmetszet kezelésének mint szolgáltatásnak az árazása szimultán módon történik*. Valójában egy árról van szó, a két ár „eggyé olvad össze”. Ilyen árazási technikát elsősorban olyan centralizált piacszerkezési metodikával lehet megvalósítani, amely közvetlen kapcsolatot teremt a villamos energia nagykereskedelmi és átviteli részpiacai között. Az ismert szervezett piaci formák közül erre alkalmas például a Hogan [1993] által kidolgozott kötelező pool<sup>10</sup> azon változata, amely a piactisztító ár meghatározásakor figyelembe veszi a szűk keresztmetszeteket. Az eljárás röviden a következő: a pool-t működtető átviteli rendszerirányító meghatározza az aggregált keresleti és kínálati görbék segítségével egy adott időtartamra vonatkozó piactisztító árat. Ha a piactisztító árhoz tartozó villamosenergia-mennyiség az átviteli hálózat bármely pontján szűk keresztmetszetet okozna, akkor a hálózaton csomópontokat (nodes) határoz meg az egyes súlypontoknak megfelelően aszerint, hogy a csomópontokban ne, csak azok között jelentkezzenek a szűk keresztmetszetek. Egyes csomópontokat így többlettermelés, míg másokat többletfogyasztás fog jellemezni. A csomópontok közötti szűk keresztmetszetek miatt a többlettermelést mutató csomópontból a meghatározott piactisztító áron ajánlott villamosenergia-mennyiséget nem lehet teljes egészében kiszállítani, míg a többletfogyasztású csomópontba nem lehet beszállítani, vagyis a rendszert nem lehet egyensúlyban tartani. *Az átviteli rendszerirányító ezért a piactisztító árhoz képest új egyensúlyi árakat határoz meg az egyes csomópontokban aszerint, hogy a fizikai áramlás ne haladja meg a csomópontokat összekötő hálózat kapacitását, azaz ne alakuljon ki valóságosan szűk keresztmetszet*. Az átviteli rendszerirányító csökkenti az árakat azokban a csomópontokban, amelyekben többlettermelés van (a csomópont a piactisztító áron „exportálna”). Egyidejűleg növeli az árakat azon csomópontokban, amelyekben alacsonyabb a termelési szint (a csomópont a piactisztító áron „importálna”). Így azokban a csomópontokban, amelyekben eddig alacsonyabb volt a termelés (vagyis importált), azon erőművek is üzembe tudnak lépni, amelyek határkölségét eddig nem fedezte az ár. Azokban a csomópontokban pedig, amelyekben eddig többlettermelés volt, azon erőművek kénytelenek leállni, amelyek határkölsége alatt alakul az egyensúlyi ár. Ezzel mind fizikai, mind közgazdasági értelemben biztosítható a kereslet és kínálat közötti egyensúly. (A nodális árazásnak módosított változata az ún. zonális árazás, amely az egyes szomszédos csomópontokat nagyobb zónákba rendezi.) Az egyes csomópontokban (zónákban) tehát eltérő egyensúlyi árakkal találkozunk. A csomópontok (zónák) közötti árkülönbség pedig megfelel a szűkös átviteli kapacitás árának, vagyis annak a megszerzett jognak, hogy a drágább csomópont (zóna) fogyasztói a vezetékhatalmal egy olcsóbb csomópont (zóna) termelését használhatják. Ezt az összefüggést elsőként Schweppe et al [1988] fogalmazta meg a nagykereskedelmi piacok árnivel-lálódásáról szóló elméletében. E szerint egy integrált villamosenergia-piacon az egyes országok árai – ceteris paribus – az országokat összekötő szűkös határkeresztesző elemek

<sup>10</sup> A kötelező pool lényege, hogy az erőművek csak a pool-t működtető társaságnak adhatják el megtermelt villamos energiájukat, valamit a vevők csak ettől vásárolhatnak. Ha ez a kötelezettség nem áll fenn, akkor nem kötelező pool-ról beszélünk. A szervezett piacok másik változatát az *energiatőzsdék* képviselik, amelyek piaci felületként szolgálnak előre definiált termékek kereskedésére. Ezeken általában rövid távú szerződéseket kötnek (másnap szállításra). Feladatuk tehát elsősorban a rövid távú termékek kereskedelme.

Ha a nagykereskedelmi piac nem centralizáltan működik, akkor OTC/bilaterális piacról beszélünk. Az eladók és a vevők között legtöbbször nincsen harmadik közvetítő fél, vagyis az erőművek közvetlenül kapcsolatba lépnek vevőikkel. A piac decentralizált módon működik.

használati jogának árával különböznek csak egymástól, amelyen keresztül az arbitrázs kiegyenlíti a nagykereskedelmi piacok árait.

A továbbiakban hagyjuk el a nemzeti szintet és vizsgáljuk az európai együttműködő villamosenergia-rendszert. A rendszer egésze nem működik egy zónaként, mivel az országokat összekapcsoló rendszerösszekötő elemeket eredetileg nem nagy mennyiségű, kereskedelmi célú szállítások lebonyolítására méretezték, így azok szűk keresztmetszetet képeznek. Ilyen körülmények között nem alkalmazható az országokon belüli postabélyeg alapú árazás a rendszerösszekötő elemeken megvalósuló átvitelre, mivel az a szűk keresztmetszetek beárazódását nem tudja megfelelően kezelni. Ezek a kapacitások ugyanis állandóan szűk keresztmetszetet jelentenek, vagyis permanensen szűkös jószágot képeznek, így a használati díjuk nem lehet egyforma azon átviteli elemek díjával, amelyek nem szűkös jószárok.

A szűk keresztmetszet kezelésére megoldást jelenthet *az országok közötti lokális árazás*, amely az egyes országokat egy zónának tekinti<sup>11</sup> (Glachant – Pignon, 2002). Másik megoldási lehetőség a *fizikai átviteli jogok* (physical transmission right – PTR) használata. A fizikai átviteli jogok árazásának alap gondolata az, hogy – a nemzeti rendszereket összekapcsoló rendszerösszekötő elemek műszaki korlátait figyelembe véve – az egymással szomszédos átviteli rendszerirányítók előre kiszámított átviteli kapacitásokat határoznak meg. A rendszerirányítók az általuk működtetett piacon valamilyen elv alapján szétosztják a jogokat azon piaci szereplők között, akik igényt jelentenek be azok használatára. A jog a tulajdonosa számára lehetővé teszi, hogy az adott határkeresztesző kapacitást használja kereskedelmi szerződéseinek teljesítésére. Ez a piac tehát csak a rendszerösszekötő átviteli jog iránti kereslet és kínálat megfeleltetésére szolgál, amelynek nincsen kapcsolata a nagykereskedelmi (erőművi) piaccal. Az átvitel mint szolgáltatás, valamint a villamos energia mint jószág kereskedelme tehát különválnak. Innen ered az elnevezés: fizikai átviteli jog.

#### **A szűk keresztmetszetet kezelő technikák a rövid távú lokális gazdasági jelzések tükrében**

A következőkben vizsgáljuk meg, hogy a lokális energiaárazás, illetve a fizikai átviteli jogok allokációs technikái mennyiben alkalmasak rövid távú lokális gazdasági jelzések létrehozására.

##### *Nodális piac*

Lokális energiaárazással olyan *nodális* piacot lehet létrehozni, amelyen csomópont-ról csomópontra eltérő villamosenergia-árakat (jószágar + átviteli szolgáltatás) alakít ki a szervezett villamosenergia-piacot működtető átviteli rendszerirányító.<sup>12</sup> A villamos energia ára az egyik csomópontban drágább, a másikban olcsóbb. A szűk keresztmetszetet jelentő vezetékkel összekapcsolt csomópontok közötti árkülönbség az előzőekben definiált alternatív költségnek felel meg, amit akkor kellene kivetni, ha egy addicionális áramlást még lehetővé tenne a torlódástól terhes vezetékszakasz. Lokális villamosenergia-árak alkalmazása tehát megfelelő lokális gazdasági jelzést képes küldeni azon fogyasztóknak, akik a drágább csomópontban helyezkednek el, azzal „büntetve”

<sup>11</sup> Ennek a megoldásnak számos feltétele van: például közös szervezett piaccal kell rendelkezniük az érintett országoknak, vagy legalábbis valamilyen módon együttműködő szervezett piacokkal. Továbbá minimálisan a határkeresztesző kereskedelemben kötelező szervezett piaci szerződéskötést kell előírni.

<sup>12</sup> Nodális piacot működtet például az észak-amerikai Pennsylvania–New Jersey–Maryland (PJM) regionális átviteli rendszerirányító.

őket, hogy a szűk átviteli kapacitás miatt nem tudnak megfelelő mennyiségű olcsóbb villamos energiához jutni. Az erőművek szempontjából szintén hatékony ez a megoldás, mivel az olcsó csomópontban elhelyezkedő erőműveket termelésük visszafogásra kényszeríti a korlátozott átviteli kapacitás miatt. Ezzel egyrészt befolyásolhatók a kereskedelmi tranzakciók árai, másrészt középtávon a tulajdonosokat egyben arra is ösztönzi, hogy olyan csomópontba telepítsék erőműveiket, ahol azok költségeit a kialakuló egyensúlyi ár fedezi.

Nodális piacon a TSO a szűk keresztmetszet-kezelésből bevételre tesz szert, mivel a drágább csomópontban lévő fogyasztók magasabb árat fizetnek részére, mint amit neki térítenie kell az olcsóbb csomópontban lévő erőműveknek. (A TSO teljes bevétele egyenlő a szűkös kapacitást jelentő vezetéken mért áramlások és a kapacitás két oldalán elhelyezkedő csomópontok közötti árkülönbség szorzatával.) Ez a bevétel fedezetet nyújt a (2) költségelemben lévő szűk keresztmetszet kezelésére. Továbbá, ez az a bevételi forrás, amely – ha nem biztosít is teljes fedezetet az átviteli hálózat fejlesztésére, de megképződése – jelzi, hogy hol kell új beruházásokat megvalósítani.

### *Zonális piac*

A *zonális piac* szintén lokális energiaárazáson alapul: az egyes csomópontokat zónákba fogják össze (market splitting) aszerint, hogy bizonyos rendszerállapotok esetén csak a zónák között alakulhassanak ki szűk keresztmetszetek. A zonális piac – a nodálishoz hasonlóan – szintén képes hatékony lokális gazdasági jelzések küldésére, tekintettel azonos filozófiájukra. Zonális árazást találunk a NORDEL (Norvégia, Svédország, Finnország és Dánia) együttműködő villamosenergia-rendszerének Nord Pool elnevezésű nagykereskedelmi piacán. Az egyes zónák általában egy nemzeti nagykereskedelmi piacnak felelnek meg, de bizonyos rendszerállapot esetén a nemzeti piacokat eltérő árzónákra bontják.

### *Explicit aukciós eljárás fizikai átviteli jog allokálására*

Abban az esetben, ha a szomszédos országok villamosenergia-piacai eltérő kereskedelmi szabályok alapján működnek, vagy legalábbis a TSO-k nem működtetnek közös nodális vagy zonális piacot, akkor megoldást jelenthet, ha az átviteli rendszerirányítók fizikai átviteli jogokat allokáló kapacitáspiacot szerveznek.<sup>13</sup> Az eljárás lényege, hogy az átviteli rendszerirányító a piaci szereplők által az átviteli kapacitásokra leadott ajánlati árak alapján csökkenő sorrendben fogja kielégíteni az igényeket. A fizetendő (kapacitás)díj meghatározására több lehetőség is van: minden szereplő az ajánlatában tett árat fizeti meg, vagy piactisztító ár kerül meghatározásra.

Ha a kapacitáspiac kereskedelmi szabályait megfelelően határozták meg és kielégítő intenzitású verseny alakul ki, akkor az explicit aukciós eljárás is képes hatékony gazdasági jelzések küldésére. Ennek az oka az, hogy csak azon piaci szereplők számára biztosít átviteli jogot, amelyek a leg többre értékelik azt, miközben a rendszerösszekötő kapacitás technikai korlátait is képes figyelembe venni. A magasabb árszintű nagykereskedelmi piacra exportálni kívánó erőmű (kereskedő) csak úgy tudja értékesíteni termékét, ha megfizeti annak alternatív költségét, hogy nem a telephelye szerinti ország alacsonyabb árszintű nagykereskedelmi piacán értékesít. Feltéve, hogy a belső hálózatokon nem alakulnak ki szűk keresztmetszetek, az alternatív költség az explicit

<sup>13</sup> Az EU belső határain elhelyezkedő rendszerösszekötő kapacitásokon a tagállamok többsége ezt az eljárást alkalmazza.

aukciós eljárás során kialakuló piactisztító ár lesz. Ez egyrészt növeli a kereskedelmi tranzakció árát, másrészt középtávon ösztönzi a termelési és fogyasztási helyek megválasztását is. Az explicit aukciós eljárásnál szintén keletkezik a szűk keresztmetszet kezeléséből bevétel a TSO-nál. (Ennek összege egyenlő az adott időhorizontra felosztható fizikai átviteli jog és a piactisztító ár szorzatával.) Ez a bevétel is fedezetet nyújt a szűk keresztmetszet kezelésére, valamint jelzi, hogy hol kell új beruházásokat megvalósítani.

A gazdasági jelzés hatékonysága tovább növelhető, ha az érintett rendszerirányítók koordinált aukciós eljárást alkalmaznak. Ez az eljárás ugyanis – szakítva az explicit aukciós eljárás szerződéses útvonalának logikájával – a kereskedelmi tranzakciók okozta minden áramlást, vagyis a párhuzamos áramlásokat is figyelembe véve szimultán osztja el az együttműködő villamosenergia-rendszer összes rendszerösszekötő elemének kapacitásait (ETSO, 2001).<sup>14</sup>

### Hosszú távú lokális gazdasági jelzések

A bemutatott rövid távú lokális gazdasági jelzések a hálózatok üzemeltetéséhez, vagyis a (2) költségpushoz kapcsolódnak. A továbbiakban vizsgáljuk meg az (1) és a (3) költség típusokhoz kapcsolódó díjakat a hosszú távú lokális gazdasági jelzések kialakításának szempontjából. Ezek a díjak – tekintve a fedezendő költségek típusát, illetve azt, hogy az eltérő rendszerállapotok nem befolyásolják nagyságukat – hosszabb távon stabilnak mondhatók és általában egy évre kerülnek kihirdetésre. Ha az alkalmazott árszabályozás képes a díjakat földrajzilag a szerint differenciálni, hogy a költségek nagyobbik hányadát a hálózatot intenzívebben használó piaci szereplők fizessék meg, akkor a díjak alkalmasak hosszú távú lokális gazdasági jelzés küldésére. Az európai gyakorlat szerint – néhány kivételtől eltekintve – a postabélyeg alapú nemzeti átviteli díjak általában nem tartalmazzak lokális gazdasági jelzésre bevezetett elemet.<sup>15</sup>

A hosszú távú lokális gazdasági jelzések kérdése nemcsak adott ország, hanem az európai együttműködő villamosenergia-rendszer számára is fontos kérdés. A cél azonos: a piaci szereplők úgy válasszák meg termelési és fogyasztási helyeiket, hogy az átviteli rendszer a leghatékonyabban legyen kihasználva. Vagyis az európai rendszer biztonsága és a rendszerösszekötő átviteli kapacitások szűkössége miatt az egyes országok által használt átviteli díjakat célszerű úgy megállapítani, hogy nagy mennyiségű villamos energia nagy távolságokra történő szállítása ne legyen gazdaságos. E célt leghatékonyabban olyan költségallokációs algoritmus használatával lehet elérni, amely képes az egyes piaci szereplők számára *közvetlenül* meghatározni az általuk használt európai villamosenergia-rendszer átviteli hálózati elemeinek költségeit. Egy ilyen rendszerben nem az adott nemzeti hálózat költségeit osztják el standard díjtételek formájában az egyes piaci szereplők között, hanem a piaci szereplők által okozott – mérés alapján kimutatott – áramlások során ténylegesen igénybe vett európai átviteli hálózati elemek költségeit. Ennek kiszámítására az európai szakirodalomban több algoritmust is kifej-

<sup>14</sup> A fizikai átviteli jogok allokálása nem piaci mechanizmust használó prioritás alapú árázással is megvalósítható (az ún. first come – first serve vagy pro rata eljárások). Ezek azonban nem képesek hatékony gazdasági jelzések küldésére.

A szűk keresztmetszet-kezelés eddig nem említett fajtáját testesítik meg a nem fizikai átviteli jogon alapuló technikák, mint az újra-teherelosztás, a határon keresztül koordinált újra-teherelosztás és az ellenkereskedelem. Ezek az eljárások általában szintén nem képesek hatékony gazdasági jelzések küldésére, mivel a kialakult gyakorlat szerint a TSO-k az addicionális költségeket általában ráterhelik a piac összes szereplőjére (Nordel, 2000).

<sup>15</sup> Kivételként említhető például Anglia, Wales, Norvégia, Írország és Olaszország, ahol az átviteli díjakban van területi differenciálás.



lesztettek, így például az *arányosan felosztott használat módszerét* (average participation – AP), amellyel nodális átviteli árazást<sup>16</sup> lehetne megvalósítani (CEER, 2002a, Pérez – Arriaga et al, 2002, 2003). A piaci szereplőket a módszer alkalmazása arra ösztönözné, hogy minél kevesebb hálózati elemen lehetőleg minél kisebb áramlás okozva válasszák meg termelési vagy fogyasztási helyeiket.

Hosszú távú lokális gazdasági jelzést *közvetett költségallokációval* is létre lehet hozni. Ilyenkor a TSO szintjén kell meghatározni a gazdasági jelzés nagyságát aszerint, hogy az ország piaci szereplőitől kiinduló áramlások mekkora mértékben használják más országok átviteli hálózatát, vagyis mekkora az ország (pontosabban annak TSO-ja) által megtérítendő költség-tömeg.<sup>17</sup> A TSO szintjén jelentkező nettó – pozitív vagy negatív előjelű – költséget kell érvényesíteni a nemzeti hálózathasználati tarifákban. Ez a típusú eljárás azonban nem képes olyan hatékony gazdasági jelzést létrehozni, mint egy nodális rendszer, mivel a költségek utólagos allokációja bizonyos mértékű költségszétterítést feltételez. Ezáltal pedig olyan erőműveket, illetve fogyasztókat is „büntet”, amelyek nem tehetők felelőssé a határkeresztező áramlásért.

Ezt a problémát nem lehet kezelni, mert szerves része az eljárásnak. Az eljárás hatékonysága tovább romlik,

- ha a kiinduló  $G$  és  $L$  tarifák nagysága országonként jelentős szórást mutat, mivel az eltérő bázisértékek miatt „túlbüntet”, vagy „kevésbé bünteti” az áramlások okozóit ahhoz képest, ha egységes díjtételeket módosítanánk a TSO szinten fizetendő költség-tömegeg; valamint

- ha a nemzeti átviteli díjak alapjául szolgáló költségek<sup>18</sup> eltérő metodika alapján kerülnek meghatározásra az egyes országokban, mivel akkor a TSO-k közötti költség-kompenzációban megállapításra kerülő költség-tömegek is torzulnak.

Az utóbbi két problémát úgy lehet kezelni, ha egyrészt törekszünk arra, hogy országonként hasonló mértékben terheljük a nemzeti  $G$  és  $L$  díjak a piaci szereplőket, másrészt, ha az együttműködő villamosenergia-rendszerben egységesítjük a hálózati elemek értékét meghatározó költség- és eszközértékelés módszertanát.

### **Lokális gazdasági jelzéseket szabályozó rendeleti előírások és azok megvalósulása a gyakorlatban**

Vizsgáljuk meg, hogy az 1228/2003/EK rendelet<sup>19</sup> (EP, 2003) milyen előírásokat tartalmaz a rövid és hosszú távú lokális gazdasági jelzésekre. A szűk keresztmetszet kezelésének technikái közül azok alkalmazását írja elő a 6. cikk (1) bekezdésében, „...amelyek hatékony (rövid távú –  $G$ ,  $P$ .) gazdasági jelzéseket szolgáltatnak a piaci szereplőknek és az érintett átviteli rendszerirányítóknak”. Vagyis az előzőekben bemutatott technikák közül csak a nodális vagy zonális piac, illetve a fizikai átviteli jogra vo-

<sup>16</sup> Nem összekeverendő a lokális (energia) árazás nodális változatával, amely a villamos energiának a csomópontok közötti eltérő árazását teszi lehetővé és a (2) költség típusba tartozó szűk keresztmetszetek kezelésére használható fel.

<sup>17</sup> Az európai szabályozási környezet jelenleg a közvetett költségallokációt, vagyis a TSO-k közötti költség-kompenzációs rendszer bevezetését írja elő az 1228/2003/EK rendeletben. Az ETSO (European Transmission System Operators – Európai Hálózati Rendszerirányítók Szövetsége) a költségek megtérítésére multilaterális magánjogi szerződésrendszert hozott létre (CBT-szerződés), amelyet a legtöbb európai TSO aláírt.

<sup>18</sup> Ez különösen problémás lehet az (1) és (3) költség típus esetében, mivel e kettő teszi ki az átviteli költségek legnagyobb részét.

<sup>19</sup> Az EU belső villamosenergia-piacát megvalósítani hivatott jogszabályok közül az 1228/2003/EK. rendelet foglalkozik a határkeresztező kereskedelem piaci modelljének egyes elemeivel és egyben a lokális gazdasági jelzéstípusok kérdéskörével.

natkozó explicit aukciós eljárás megengedett. A szűk keresztmetszet kezelésének nem fizikai átviteli jogon alapuló technikái csak akkor megengedettek, ha alkalmazásuk biztosítja, hogy a költségeket ne terítsék szét az összes piaci szereplő között.

A *hosszú távú* gazdasági jelzések alkalmazását a rendelet nem írja elő kötelezően, csak a lehetőségét teremti meg. A belső villamosenergia-piac filozófiájának megfelelően „európai szintű területi jelzésekről...” beszél, de lehetővé teszi a tagállamok részére, hogy „...területükön belül saját jelzéseket adjanak...”.<sup>20</sup> Vagyis elismeri, hogy nemcsak a határkeresztezı kereskedelemben lehet fontos ez a kérdéskör.

Vizsgáljuk meg, hogy a belső villamosenergia-piacon a határkeresztezı kereskedelemben jelenleg milyen rövid és hosszú távú gazdasági jelzéseket alkalmaznak. Hatékony rövid távú gazdasági jelzés működik a Nord Pool-ban, illetve azokon a kontinentális európai<sup>21</sup> piacokon, amelyek a fizikai átviteli jogokat versenyalapú megoldással allokálják. Hosszú távú európai szintű gazdasági jelzéssel egyelőre nem találkozhatunk, mivel Európában egyrészt nincsen egységes nodális átviteli árazás. Másrészt az ETSO által működtetett CBT-rendszer – a szubszidiaritás elve alapján – a tagállamokra bízta, hogy a megtérítendő költségeket milyen módon építik be az átviteli díjakba, ha egyáltalán érvényesíteni akarják. Annak ellenére, hogy az 1228/2003/EK rendelet 4. cikkének (3) bekezdése előírja, hogy „...a hálózati hozzáférési díjak meghatározásakor figyelembe kell venni az átviteli rendszerirányítók közötti ellentételezési mechanizmus ki- és befizetéseit...”, valamint „a ténylegesen teljesített ki- és befizetéseket csakúgy, mint az előző időszakok adatai alapján a jövőbeni időszakokra becsült kifizetéseket”. Így a jelenleg érvényben lévő CBT-mechanizmus „csak” a TSO-k közötti költségkompenzáció funkcióját tölti be. Az ETSO CBT-mechanizmusa csak akkor lenne képes betölteni a hosszú távú gazdasági jelzés küldésének funkcióját is, ha egyrészt a tagállamok érvényesítenék a költségtömeget a *G* és *L* díjakban, másrészt, ha a *közvetett költségallokációnál* bemutatott két tényező okozta probléma eliminálására európai szinten találnánk megoldást.<sup>22</sup>

Tekintsük át, hogy az Európai Unió Bizottsága, a tagállamok, a nemzeti szabályozhatóságok és egyéb szakmai szervezetek részvételével működő Firenzei Fórum<sup>23</sup> elmúlt üléseinek előterjesztéseiből, illetve elfogadott záródokumentumaiból kirajzolódik-e valamilyen megoldás az előbbieken említett két tényezıből eredő probléma megoldására.

A Firenzei Fórum 9. és 10. ülésének záródokumentumai részleges előrelépést jelentettek a megoldás irányába (EERF, 2002, 2003). Az ülések egyik eredménye, hogy elis-

<sup>20</sup> Vagyis a 15. lãbjegyzetben említett államok továbbra is alkalmazhatják a saját országukban eddig kialakított módszereiket.

<sup>21</sup> Kontinentális Európa alatt az EU-tagállamok értendők, az Egyesült Királyság, Írország, Dánia, Finnország, (Norvégia) és Svédország kivételével.

<sup>22</sup> Bizonyos fajta hosszú távú gazdasági jelzést ma is találunk Európában, mivel a tartósan szűk keresztmetszetet képező rendszerösszekötő kapacitások versenyen alapuló allokálása befolyásolhatja az új termelő kapacitások telepítési helyét. Érdemesebb erıművet telepíteni a határkeresztezı kapacitás azon oldalára, ahol termelői kapacitáshiány van, így meg lehet takarítani a fizikai átviteli jog megszerzésének költségét. Ez a jelzéstípus azonban inkább *középtávon hatékony*, mivel rövid távú gazdasági jelzés küldésére alkalmas eszköz hozza létre, amely a rendszerállapot időbeni változásának költségeit reprezentálja és kevésbé a hosszabb távon állandó – a rendszerállapottól független – fogyasztási és termelőkapacitás-egyensúlyt.

<sup>23</sup> A *Firenzei Fórum* feladata a határkeresztezı kereskedelmet akadályozó problémák feltárása, valamint kezelésükre vonatkozó javaslatok megfogalmazása az Európai Unió részére. Az irányelvek e tekintetben ugyanis meglehetősen „weak law”-nak tekinthetők, mivel nem foglalkoznak olyan kérdésekkel, amelyek a tagállamok által bevezetett piaci modellekkel, illetve a nemzeti piacok hatékony határkeresztezı kereskedelemmel történő összekapcsolódását szabályoznák. E hiányosság miatt a villamosenergia-piac lassan egy évtizedes átstrukturálásának folyamata *még nem teremtette meg a valóban egységes belső piacot*, csak közelebb vitt ahhoz. A belső piac kiteljesítésének egyik legfontosabb eszköze a Firenzei Fórum javaslatai alapján megalkotott 1228/2003/EK rendelet, valamint annak iránymutatása.

merik a 22. lábjegyzetben leírt középtávú gazdasági jelzést európai jelenlétét. Másik eredmény, hogy egyértelműen kimondják: szükség van európai szintű hosszú távú gazdasági jelzésre, amit az átviteli tarifákba kell úgy beépíteni, hogy reprezentálják egy adott ország/régió fogyasztási és termelési egyensúlyát. Eredménynek tekinthető továbbá, hogy a résztvevők szükségesnek tartották a nemzeti  $G$  és  $L$  díjak abszolút nagyságának harmonizálását és egyben egy egységes európai költség- és eszközértékelési rendszer felállítását. Véleménykülönbség volt tapasztalható azonban a gazdasági jelzés generálásának módszertanában.

A CEER<sup>24</sup> véleménye szerint (CEER, 2002a, 2002b) a TSO-k közötti költségallokációs mechanizmus ugyan felhasználható lokális gazdasági jelzések küldésére is, de ennek hatékonysága elmarad a közvetlen költségallokációs módszerektől. Tekintettel azonban arra, hogy a hatályos 1228/2003/EK rendelet TSO-k közötti költségkompenzációs mechanizmust ír elő a hálózati költségek megtérítésére, a CEER azt javasolja, hogy az AP-módszerrel gyűjtött adatok alapján a TSO differenciálja saját országában a  $G$  és az  $L$  díjakat a költségkompenzációs mechanizmusban őt terhelő – pozitív vagy negatív előjellű – költségek erejéig. Az ETSO arra az álláspontra helyezkedett, hogy a hosszú távú gazdasági jelzéseknek továbbra is a közvetett költségallokációs modellen kell alapulniuk.

A szakmai vitát az Európai Bizottság végül is azzal döntötte el, hogy továbbra is az 1228/2003/EK rendeletben leírtaknak megfelelő közvetett költségallokáció mellett tette le voksát. A Bizottság – figyelembe véve, hogy a  $G$  és az  $L$  díjak abszolút (pénzben kifejezett) értékei meglehetősen nagy szórást mutatnak az EU területén, valamint a hosszú távú gazdasági jelzések inkább az erőmű-telepítéseket befolyásolják<sup>25</sup> – a  $G$  díjat tekinti potencióális eszközként a hosszú távú gazdasági jelzések megteremtésére.<sup>26</sup> Első lépésben az európai  $G$  díjak harmonizációját tekinti feladatnak, hogy ez által csökkenteni lehessen az erőművek közötti piaci verseny torzulását. (EC, 2003b). A Bizottság három alternatívát javasolt a  $G$  díj harmonizálására:

- minden tagállamban egységesen nulla legyen az értéke,
- minden tagállamban egységesen egy pozitív érték (például 0,5 EUR) legyen, vagy
- minden tagállam egy zárt intervallumban maga határozhatja meg az értéket (például 0–0,5 EUR).

Az európai szintű hosszú távú lokális gazdasági jelzések egy addicionális  $G$  elem segítségével valósulnának meg. A  $G$  elem értéke pozitív lenne minden olyan országban/regionális piacon, ahol termelői többlet jelentkezik, és negatív, ahol termelői hiány van.<sup>27</sup> A kiegyensúlyozott piacokon az addicionális  $G$  értéke nulla lenne.

A Firenzei Fórum 10. ülésén a jelenlevők többsége a  $G$  díjak harmonizálásának harmadik változatát támogatta, azt, hogy minden tagállam egy zárt intervallumban szabadon határozhatja meg az értéket.<sup>28</sup> Az intervallum nagyságáról azonban nem döntöttek. Az addicionális  $G$  díj, azaz a tényleges hosszú távú lokális gazdasági jelzés bevezetésének időpontját sem határozták meg közelebbről. Praktikusan az mondható el, hogy a tagállamok egy későbbi időpontra tolták ki a döntést mind a  $G$  díjra vonatkozó harmonizációról, mind a hosszú távú lokális gazdasági jelzés alkalmazásáról. Azaz nem volt elmozdulás a megfelelő eszközzel generált hosszú távú lokális gazdasági jelzésrendszer használatát illetően!

<sup>24</sup> Európai Szabályozó Hatóságok Tanácsa – Council of European Energy Regulators (CEER).

<sup>25</sup> A fogyasztásnak alacsonyabb az árrugalmassága az átviteli díjakat illetően.

<sup>26</sup> Az  $L$  díjak harmonizációját – egyelőre – pótlólagos lehetőségnek tekintik.

<sup>27</sup> A  $G$  konkrét értékére nem tett javaslatot a Bizottság.

<sup>28</sup> Németország és Spanyolország az első változat bevezetése mellett érvelt, tekintettel arra, hogy jelenleg a  $G$  díj mértéke mindkét országban nulla.

Mindezzel összefüggésben Jones [2004] két véleményének ad hangot. Egyrészt a közeljövőben várható, hogy az Európai Bizottság (kötelező érvényű) iránymutatást fog kiadni a *G* díjak harmonizációjáról, másrészt iránymutatás egyelőre nem várható az addicionális *G* (tehát a hosszú távú gazdasági jelzés generálására képes) díj tekintetében.

Jones véleményének első igazi tesztjét a Firenzei Fórum – 2004. szeptember 16–17. között tartott – 11. ülése adta (EERF, 2004). Az ülésen bemutatásra került a *G* díjak harmonizációját szabályozó iránymutatás normaszövegének tervezete, amely az intervalumváltozatot tartalmazta. Ez pozitívum. A *hosszú távú lokális gazdasági jelzés használata azonban továbbra is várat magára*, mivel a Fórum résztvevői elegendőnek találták a középtávon is ható rövid távú eszközzel létrehozható gazdasági jelzések eszközeinek alkalmazását.

## Összegzés helyett

Írásomban arra törekedtem, hogy közérthető módon mutassam be a villamos energia termelői és szállítóhálózati infrastruktúrájának beruházásaira ható lokális gazdasági jelzések interdiszciplináris témakörét. Elemeztem a jelzések működési mechanizmusait, valamint a jelenlegi európai szabályozási környezetet abból a szempontból, hogy milyen mértékben teszik lehetővé és egyben kötelezővé ezek alkalmazását. Megállapítható, hogy míg Európában a rövid távú lokális gazdasági jelzések alkalmazása kielégítőnek mondható, addig a hosszú távúak használata terén továbblépésre van szükség. Ez akkor is indokolt, ha a középtávon ható lokális gazdasági jelzések átmenetileg hozzájárulhatnak a villamosenergia-rendszer biztonságos és megbízható működéséhez. Ezt az álláspontot azzal együtt kénytelen vagyok fenntartani, hogy tudom, a biztonságos és megbízható működtetést a gazdasági jelzések körén kívül eső eszközökkel is befolyásolni lehet.

## Hivatkozások

- CEER [2002a]: Inter-TSO Compensation Mechanism: a model for longer term. Position paper. [www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index_en.htm)
- CEER [2002b]: Inter-TSO compensation mechanisms, locational signals. Technical background paper. [www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index_en.htm)
- Chao, H. – Peck, S. [1996.]: A market mechanism for electric power transmission. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 10.
- EC [2003a]: Medium term vision for the internal electricity market. Strategy Paper. European Commission. Brussels. [www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index_en.htm)
- EC [2003b]: Harmonisation of Network Access Charges. Discussion Documents. [www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index_en.htm)
- EERF [2002]: Conclusions of the Ninth Meeting of the European Electricity Regulatory Forum. Rome, 17–18. October, [www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index_en.htm)
- EERF [2003]: Conclusion of the Tenth Meeting of the European Electricity Regulatory Forum. Rome, 8–9. July, [www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index_en.htm)
- EERF [2004]: Conclusion of the Eleventh Meeting of the European Electricity Regulatory Forum. Rome, 16–17. September, [www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/energy/electricity/index_en.htm)
- EP [2003]: Regulation (EEC) No 1228/2003 of the European Parliament and of the Council on conditions for access to the network for cross-border exchanges in electricity. *Official Journal*, L 176, 15 July.
- ETSO [2001]: Co-ordinated Auctioning. A market-based method for transmission capacity allocation in meshed networks. Final Report, April, [www.ets-net.org](http://www.ets-net.org)
- ETSO [2003]: Proposal for 2003 CBT Mechanism. October. [www.ets-net.org](http://www.ets-net.org)
- Glachant, J. – Pignon, V. [2002]: Nordic electricity congestion's arrangement as a model for Europe: Physical constraints or operators opportunism. MIT-CEEPR Working Paper. No. 6.
- Happ, H. H. [1994]: Cost of wheeling methodologies. *IEEE Transactions on Power Systems*, Vol. 9., February.
- Hogan, W. [1993]: Electric Transmission: a new model for old principles. *The electric journal*, March.

- Hunt, S.* [2002]: Making competition work in electricity. Wiley.
- Johnsen, T. A. et al.* [1999]: Zonal pricing and demand-side bidding in the Norwegian electricity market. June.
- Jones, C. W.* [2004]: EU Energy Law. The Internal Energy Market. Claeys&Casteels, Belgium.
- Johnsen, T. A. et al.* [1999]: Zonal pricing and demand-side bidding in the Norwegian electricity market. June. Discussion Paper, Cambridge, MA, Kennedy School of Government, Harvard University, September.
- Kovacs, R. R. – Leverett, A. L.* [1994]: A load flow based method for calculating embedded, incremental and marginal cost of transmission capacity. IEEE Transactions on Power Systems, Vol. 9., February.
- NORDEL [2000]: Congestion management in the electric power system. Special print of the feature article in Nordel's 2000 annual report. [www.nordel.org](http://www.nordel.org)
- Pera, B. L. P. P.* [1994]: Optimal pricing of transmission services. Imperial College of Sciences, Technology and Medicine, University of London. September.
- Pérez-Arriaga, I. J et al.* [2002]: Report on Cost components of cross border exchanges of electricity. Universidad Pontifica, Comillas, Madrid.
- Pérez-Arriaga, I. J et al.* [2003]: Extension of the protect on Cost components of cross border exchanges of electricity. Universidad Pontifica, Comillas, Madrid.
- Rudnick, H. et al.* [1995]: Marginal pricing and supplement cost allocation in transmission open access. IEEE Transactions on Power Systems, Vol. 10. No 2., May.
- Schweppe, F. M et al.* [1988]: Spot pricing of electricity. Kluwer Academic Publishers, New York.
- Tabors, R. D.* [1994]: Transmission system management and pricing: new paradigms and international comparisons. IEEE Transactions on Power Systems, Vol. 9., February.
- UCTE [2003]: Közbeszéd Jelentése az Olaszországban 2003. szeptember 28-án bekövetkezett áramszünettel kapcsolatban. 2003. október 27. [www.mavir.hu](http://www.mavir.hu)
- Yu, C. W. – David, A. K.* [1994]: Capacity-use and reliability based criteria for transmission line embedded cost allocation. Proceedings of the 10<sup>th</sup> CEPSI Conference, Vol. 1.
- Yu, C. W. – David, A. K.* [1997]: Pricing Transmission Services in the Context of Industry Deregulation. IEEE Transaction on Power Systems. Vol. 12, No. 1.

# S Z E M L E

## Oroszországgal folytatott agrár- külkereskedelmünk és exportesélyeink

KÖNIG GÁBOR

*Oroszországgal folytatott agrár-külkereskedelmünkre az orosz válság hatott leginkább az elmúlt húsz évben. Az 1998-as események felülmúlták mind a peresztrojka és a glasznoszty, mind a KGST, illetve a Szovjetunió felbomlásának hatásait. A kivitel termékszerkezete jelentősen átrendeződött: a több szempontból is egészségesebbnek nevezhető heterogenitás, vagyis a termékszerkezetben négy, közel egyenlő arányban domináns termékkör jelenléte helyett, mely az 1991 előtti időszakot jellemezte, 1997 után egyre inkább a zöldség- és gyümölcskészítmények kerültek szinte kizárólagos vezető pozícióba, gyakran a 60 százalékot is meghaladó részesedéssel. Bár az orosz piac gyorsan gyógyul, a válság negatív hatásai várhatóan még hosszú időre korlátozzák exportesélyeinket. Oroszország WTO-taggá válásának folyamata kiszámíthatóbb piacra jutási feltételeket eredményez. Az utóbbi évek magas szintű magyar–orosz gazdasági tárgyalásai, a kereskedelem intenzitásának a növelését célul tűző törekvések újra lendületet adtak kapcsolatainknak.*

Oroszországgal folytatott agrár-külkereskedelmünk és exportesélyeink vizsgálatát különösen aktuálissá teszi az a fokozott figyelem, amely az elmúlt években a magyar–orosz kereskedelmi kapcsolatokra irányult. Ha az orosz piacon rejlő lehetőségeket nézzük, megállapítható, hogy ez a figyelem igencsak indokolt. Ahhoz, hogy az agrárkereskedelmi stratégia kialakítása és az ezt követő piacépítő tevékenység minél hatékonyabb legyen, érdemes megvizsgálni a jelenlegi agrárkereskedelmi helyzetig vezető utat, a csúcspontokat és a szakadékokat, amelyek az elmúlt közel húsz évet jellemezték, s amelyek követendő vagy elkerülendő példaként szolgálnak majd az e területen tevékenykedő szakemberek számára.

Az elmúlt húsz évben az orosz–magyar agrár-külkereskedelmi kapcsolatokat leginkább a következő események befolyásolták:

- 1986-ban a szovjet gazdaságpolitika markáns irányváltása,
- 1991-ben a KGST megszűnése és a Szovjetunió 15 államra való széthullása,
- 1998-ban a gazdasági válság hatására kicsúcsosodó orosz gazdasági problémák.

Ezek az események kereskedelmünkre nézve általában negatív hatással jártak és kereskedelmi forgalmunk, különösen kivitelünk visszaesését eredményezték. A 2002-től kezdődő, az orosz–magyar gazdasági kapcsolatok élénkítése érdekében végzett fokozott politikai részvétel kivitelünk alakításában kedvező hatású volt.

---

*König Gábor, az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet gazdaságkutatója.*

## Oroszországgal folytatott agrárkereskedelmünk alakulása 1985-től 2003-ig

1985 után Gorbacsov meghirdette az általános gazdasági nyitás és az átalakulás programját. E reformok végül 1991 szeptemberére a KGST megszűnéséhez, majd 1991 decemberére a Szovjetunió felbomlásához, 15 államra való szakadásához vezettek. A balti államokat leszámítva, a 12 utóállamot a Független Államok Közössége fogja egybe.

*Mihail Gorbacsov* liberalizációs lépései (glasznoszty, peresztrojka) felszínre hozták a szovjet gazdaság válságát, s agrárkapcsolataink is gyengültek. 1990-ben, a hazai és a világpolitikai fejlemények nyomán kialakult törekvések, amelyek a szocialista tömbtől való elszakadásunkra irányultak, olyan kedvezőtlenül hatottak az üzleti kapcsolatokra, hogy azok nagyobb mértékben gyengültek, mint ahogyan azt a pusztán a gazdaságipolitikai váltás nyomán várható visszaesés indokolta volna. A KGST és rögtön utána a Szovjetunió megszűnése e kedvezőtlen folyamatnak gazdaságilag racionálisabban indokolható keretet adott, s még inkább eltávolította tőlünk az orosz piacot. A korábbi, államilag meghatározott kereskedelmi kapcsolataink helyébe magyar oldalról elaprózott magánszerveződésű kereskedelem lépett, míg orosz részről még hosszabb ideig megmaradtak az állami külkereskedelmi vállalatok. Ez a kettőség is hozzájárult ahhoz, hogy a kereskedelem szervezettsége és a forgalom nagysága jelentősen elmaradt a korábbitól. 1991 után az orosz gazdaság állapotának változékonyságával együtt hullámzott kivitelünk színvonala is. A hosszú évekig elhúzódó gazdasági átalakulás „hozadéka” volt a legnagyobb hullámvölgyet jelentő 1998-as orosz gazdasági válság nyomán jelentkező visszaesés.

Az 1998-as válság után az orosz piacon teret nyertek azok a *tőkeerős konkurens országok*, amelyek rendelkeznek azokkal az eszközökkel (exporthitelek, állami garanciák, támogatások, humanitárius szállítmányok, segélyek állami finanszírozása), amelyekkel cégeik exportszínvonalát képesek a válságok közepette is fenntartani. Ezek az erős gazdasági hátszínrel rendelkező cégek a szokásosnál – a válságot megelőző időszaknál – is kedvezőbb fizetési feltételeket és árkonkúciókat biztosítottak az importőrök számára. Az 1998-as gazdasági megtorpanás máig is tartó hatásait elemezve felmerül az a lényeges kérdés, hogy a tőkeerős, segélyt adó régiók (USA, EU) segélyező tevékenységükkel egy időben mennyire tudtak piacot építeni, piacot szerezni, és hogy a hagyományosan jó magyar–orosz kapcsolatokat mennyire sikerül újraindítani. Sajnos számolhatunk a már felosztott piacra való betörés nehézségeivel. Ezekről a piacokról nemcsak a fizetőképatlenség idejére szorultunk ki, hanem hosszú távon is piaci pozíciókat nyertek velünk szemben legfőbb konkurensaink: Nyugat-Európa és Észak-Amerika. Az Egyesült Államokból baromfi, Dániából, Hollandiából, Németországból sertés érkezett nagy mennyiségben Oroszországba. A jelentős exportkiesés a válságot követő időszakban az EU és az USA részéről is jelentkezett. Figyelemre méltó azonban, hogy az USA és az EU már jó úton kezd megközelíteni a válságot megelőző exportszintjét. Míg Magyarország 30 százalékos exportkieséssel küzd, addig a tőkeerősebb partnerek már csak 10-20 százalékkal maradnak el a válságot megelőző szinttől, s elérik a válságot megelőző színvonal 80-90 százalékát. Látva elmaradásunkat, egyelőre csak szerény exportlehetőségekről beszélhetünk Magyarországon esetében.

E fejlemények sajnos hosszú távra tartósították piacvesztésünket, kivitelünk viszonylag alacsony szinten stabilizálódott. 1998 után Oroszországban jelentős fejlődés történt, de az ország stabilitása még ma is messze van egy megfelelően kiszámítható exportpiacot jellemző, elvárható szinttől. A MEHIB Rt. 7 fokozatú országgockázatot jellemző kategóriái szerint Oroszország a biztosítható, 3. kategóriába tartozik. Az EXIMBANK 5 fokozatú országgockázat-értékelése alapján Oroszország a 3. helyen áll,

mely pozícióra a közepesnél nagyobb kockázat a jellemző. Az IMF által is használt, PRS<sup>1</sup> által készített kockázatelemzés szerint Oroszország 2002-ről 2003-ra a közepes kockázatú országok közül az alacsony kockázatú országok közé került. Az ország gazdasági helyzetét szintén javulónak ítélte meg 2003 januárjában a Francia Külkereskedelmi Export-hitelbiztosító Társaság, a Coface, amely saját hétfokozatú skáláján az utolsó előtti helyről az 5. helyre léptette elő. Sajnálatos azonban, hogy 2004 nyarán is ugyanitt található Oroszország. Erre a helyezésre a bizonytalan politikai, gazdasági környezet és a közepszerű fizetési morál a jellemző.

*1. táblázat*

**Oroszországgal folytatott agrár-külkereskedelmünk alakulása**  
(1985 és 2003\* között, ezer dollárban)

	Kivitel	Index: 1985=100	Behozatal	Index: 1985=100	Egyenleg	Index: 1985=100
1985	493 283	100,0	2 719	100,0	490 564	100,0
1986	434 577	88,1	2 645	97,3	431 932	88,0
1987	465 093	94,3	3 299	121,3	461 794	94,1
1988	385 556	78,2	2 651	97,5	382 905	78,1
1989	314 358	63,7	2 317	85,2	312 041	63,6
1990	312 044	63,3	2 323	85,4	309 721	63,1
1991	305 734	62,0	1 958	72,0	303 776	61,9
1992	218 860	44,4	2 730	100,4	216 130	44,1
1993	279 440	56,6	1 930	71,0	277 510	56,6
1994	337 574	68,4	2 994	110,1	334 580	68,2
1995	405 030	82,1	3 325	122,3	401 705	81,9
1996	325 570	66,0	2 374	87,3	323 196	65,9
1997	434 910	88,2	4 508	165,8	430 402	87,7
1998	317 104	64,3	4 054	149,1	313 050	63,8
1999	147 023	29,8	2 979	109,6	144 044	29,4
2000	163 690	33,2	3 959	145,6	159 731	32,6
2001	159 102	32,3	5 035	185,2	154 067	31,4
2002	166 570	33,8	2 410	88,6	164 160	33,5
2003	202 550	41,1	1 780	65,5	200 770	40,9

\* Az 1985–1991 közötti évekre vonatkozóan saját becslésünk, a Szovjetunióval folytatott kereskedelmünk adataiból kiindulva, a későbbi évek adatai alapján, a szovjet utódállamok és Oroszország forgalmi arányai szerint, az importoldalt csökkentettük az akkori nomenklatúrában az agrárágazathoz sorolt erdészeti termékekkel, a bőr és a só adataival.

*Forrás:* AKII adatbázis alapján saját számítás.

Oroszországgal kapcsolatos agrárkereskedelmünk forgalmi adatai csak 1992-től állnak rendelkezésre. Az ezt megelőző időszakban természetesen csak a Szovjetunióval kapcsolatos forgalmi adatok találhatóak meg a statisztikákban. Az Oroszországgal kapcsolatos forgalom 1992 előtti időszakot jellemző adatait úgy kaptuk meg, hogy az 1992-től 1996-ig terjedő időszakra megállapítottuk az Oroszországgal kapcsolatos forgalmunk

<sup>1</sup> Political Risk Services, International Country Risk Guide.

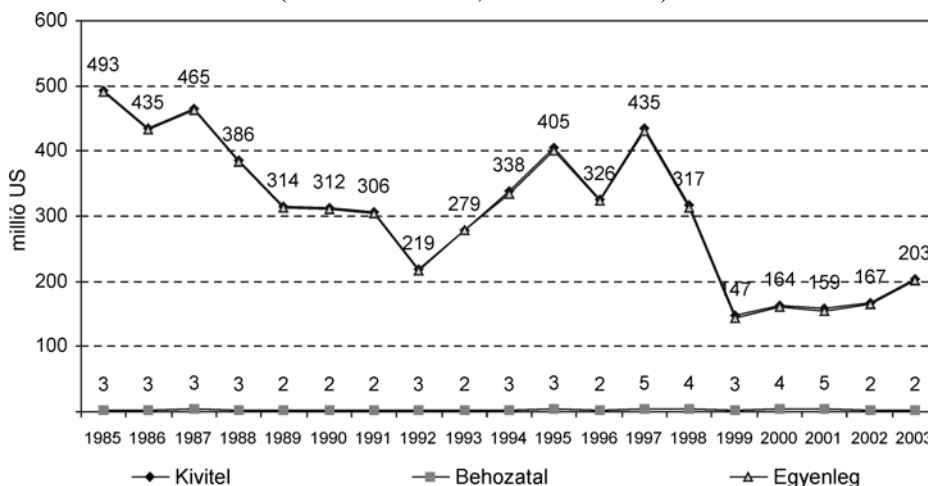


részesedését a volt Szovjetunió tagországaival kapcsolatos forgalmunkból, s az öt év átlagát tekintettük a korábbi évekre is jellemző értéknek. Így az 1985-től 1991-ig terjedő időszakban Szovjetunióba irányuló exportunk 64 százalékát, illetve importunk 19,2 százalékát véve alapul, kaptuk meg az orosz forgalmunkra jellemző értékeket.

Az 1. táblázatban és az 1. ábrán is látható, hogy az agrárkereskedelmünkre gyakorolt hatások közül az 1998. évi gazdasági krízis sújtotta leginkább az Oroszországba irányuló forgalmunkat. Az 1998-as események felülmúlták mind a peresztrojka és a glasznoszty, mind a KGST, illetve a Szovjetunió felbomlásának hatásait.

1. ábra

**Oroszországgal folytatott agrár-külkereskedelmünk alakulása**  
(1985-2003 között, millió dollárban)



Megjegyzés: Az import igen alacsony értékei miatt a kivitel grafikonja fedi az egyenleg alakulását jelző grafikonot. A számmal jelzett értékek a kivitel nagyságát jelölik.

Forrás: AKII adatbázis alapján saját számítás, 2004.

*Kivitelünk* 1985-től 1991-ig fokozatosan csökkent, majd az 1992-es jelentős visszaesés és mélypont után 1997-ig fokozatosan erősödött. *Behozatalunk* szintén fokozatosan csökkent 1987-től 1989-ig, majd az 1991-es mélyrepülés és az 1993-as mélypont után normalizálódott, illetve szerényen nőtt egészen 1997-ig. *Egyenlegünk* alakulása nem ilyen egyértelmű, hiszen bár 1990-ig csökkent, 1991-ben az importzuhanás miatt nőtt. Ezután, noha kisebb visszaesések és ingadozások is jellemezték egyenlegünk alakulását, összességében azonban mégis javult, egészen 1998-ig.

Oroszországba irányuló kivitelünk *termékszintű összetételének* az 1991 előtti időszakkal való összehasonlíthatóságát korlátozza egyrészt az, hogy a termékek azonosítását szolgáló korábbi nómenklatúrát új rendszer, a jelenleg is használt nemzetközi termékazonosító (HS) rendszer váltotta fel, másrészt az, hogy 1991 előtt Szovjetunió szerepelt a statisztikákban, Oroszország külön nem szerepelt. Kivitelünk termékszerkezetében, a mai struktúra kialakulásáig jelentős változások történtek. A gabonafélék, a zöldség- és gyümölcskészítmények adták kivitelünk legjelentősebb részét 1991 előtt. 1985-ben a gabonafélék az összes kivitel 46 százalékát adták, az italok 30 százalékot, míg a zöldség- és gyümölcskészítmények részesedése 25 százalékot tett ki a Szovjetunióba irányuló kivitelünkben. A kivitel termék-összetételének alakulása a 2. táblázatban látható.

**A Szovjetunióba irányuló agrárexportunk termékösszetételének megoszlása  
az 1985, 1987, 1989, 1990-es években, százalék**

Termékek	1985	1987	1989	1990
Zöldség- és gyümölcskészítmények	15,4	18,9	16,3	17,9
Baromfi	8,2	12,5	9,2	12,7
Gabonafélék	28,3	15,4	25,9	22,8
Italok	18,3	10,7	8,8	13,1
Egyéb termékek	29,8	42,5	39,8	33,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás:* A piacváltás kezdetei a magyar mezőgazdasági és élelmiszer-ipari exportban, 1991. AKII.

**Az 1998-as gazdasági megtorpanás hatása  
az Oroszországgal folytatott magyar agrár-külkereskedelemre**

1998-ban a GDP 4,6 százalékkal, az ipari termelés 5,2 százalékkal, az agrártermelés 12,3 százalékkal, a fogyasztói jövedelem 20 százalékkal csökkent, a költségvetési deficit 5 százalékkal nőtt. Az általános fizetéseképtelenség miatt csökkent a fogyasztás, ezért az import növelésére nem volt mód. Az ország külkereskedelmi hiánya a folyó fizetési mérleg romlásával, a bővülő költségvetési hiánnyal, valamint a rövid lejáratú adósságspirállal párosulva 1998 augusztusának közepére pénzügyi összeomláshoz vezetett. Az 1998-as pénzügyi válság nyomán jelentkező fizetéseképtelenség még tovább rontotta a már a 90-es évektől egyre súlyosbodó gondokkal terhelt orosz és egyéb keleti kapcsolatainkat.

Kivitelünk hirtelen, drámai csökkenéséhez egyrészt hozzájárult maga az orosz válság (a fogyasztás-visszaesés, az általános fizetéseképtelenség miatt), másrészt az élelmiszersegélyekkel megnyert, volt kereskedelmi partnereink elkötelezettségének megváltozása, s néhány termék esetében – az orosz termelés normalizálódását követően – a magyar termékek iránti igény csökkenése. Az 1998-as exportvisszaesésben és abban, hogy további piaci pozícióinkat mostanáig sem tudtuk visszanyerni, szerepet játszottak a nálunk erősebb, így markánsabb, hatékonyabb piacszerző tevékenységet folytató konkurenseink (elsősorban az USA és az EU).

*Az 1998-as orosz válság hatása kivitelünk alakulásában azonnal jelentkezett.* Bár az exportcsökkenés igazából csak szeptemberben kezdődött, 1998 végére 1997-hez képest a csökkenés elérte a 28 százalékot. 1999-ben az Oroszországba irányuló export 54 százalékkal esett vissza. 2002-ig kivitelünk 160 millió dollár körül alakult, majd 2002-ben jelentős növekedéssel meghaladta a 200 millió dollárt. Összes kivitelünk és az Oroszországba irányuló agrárexportunk havi alakulása a 2. és a 3. ábrán látható.

Az Oroszországgal folytatott agrár-külkereskedelmünket lebonyolító kereskedőknek az 1998-as gazdasági krízis után az alábbi helyzettel kellett szembesülniük:

- Az orosz belső piac túljutott a válságon, és normalizálódott. A növekvő termelés, a belső kínálat az orosz igények jelentős részét kielégíti.
- A válság hatására az orosz piac átrendeződött: a piac törvényszerűségei erősebben hatnak, a kereslet – a fogyasztás szerkezete – és a kínálat is megváltozott.
- Tőkeerős versenytársaink, miután saját termékeikkel „sikeresen” kiváltották a magyar termékeket, az új szegmenseket is képesek kielégíteni.

**Oroszország felé irányuló agrárexportunk termékösszetételének megoszlása  
1997 és 2003 között, százalék**

HS kód	Árucsoport	Megoszlás, összes agrárexport = 100%						
		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
20.	Zöldség- és gyümölcskészítmény	26,8	31,7	41,4	62,0	67,5	57,6	60,4
15.	Állati, növényi zsír	17,8	20,3	20,2	11,0	4,9	3,1	9,1
23.	Állati takarmány	0,5	0,7	1,9	7,3	9,8	8,1	7,9
02.	Hús, vágási termék	13,7	9,7	8,7	16,3	6,5	3,9	5,1
0207.	Baromfi	3,2	2,2	4,4	1,6	1,8	1,7	1,4
10.	Gabonafélék	3,6	1,1	8,8	12,6	9,2	11,1	2,3
11.	Malomipari termékek	1,8	1,1	2,8	7,0	6,3	5,0	3,2
16.	Állati eredetű élelmiszer- készítmény	10,4	8,2	4,6	3,4	3,9	1,5	1,7
22.	Ital, szesz, ecet	13,6	15,3	2,7	4,4	3,0	2,3	2,4
Egyéb		11,9	11,9	8,8	5,8	7,4	7,3	8,0
Összesen		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás:* AKII adatbázis alapján saját számítás, 2004.

Kivitelünk termékszerkezete jelentősen átrendeződött: a több szempontból is egészségesebbnek nevezhető heterogenitás, vagyis a termékszerkezetben négy, közel egyenlő arányban domináns termékkör jelenléte helyett, mely az 1991 előtti időszakot jellemezte, 1997 után egyre inkább a zöldség- és gyümölcskészítmények kerültek szinte kizárólagos vezető pozícióba, több ízben a 60 százalékot is meghaladó részesedéssel. A termékszerkezet alakulása részletesen a 3. táblázatban látható.

Legfontosabb kiviteli árucsoportunk hagyományosan a *zöldség- és gyümölcskészítmények*. Exportunk 1998-ban 1997-hez képest 13 százalékkal zsugorodott, és még 2001-ben is 25 százalékkal maradt el az 1997-es értéktől. Folyamatos javulással e termékkör exportja 2003-ra újra elérte az 1997-es szintet, és meghaladta a 60 százalékos részesedést a kivitelből. Számítani lehet arra, hogy a 2003-as 122 millió dollárról az export 2004-ben tovább nőtt.

Az utóbbi két évben az ugyancsak jelentős *állati, növényi zsiradékok* és az *állati takarmány* aránya szintén nőtt. E termékek összes kivitelből való részesedése 9 százalék és 7 százalék volt 2003-ban.

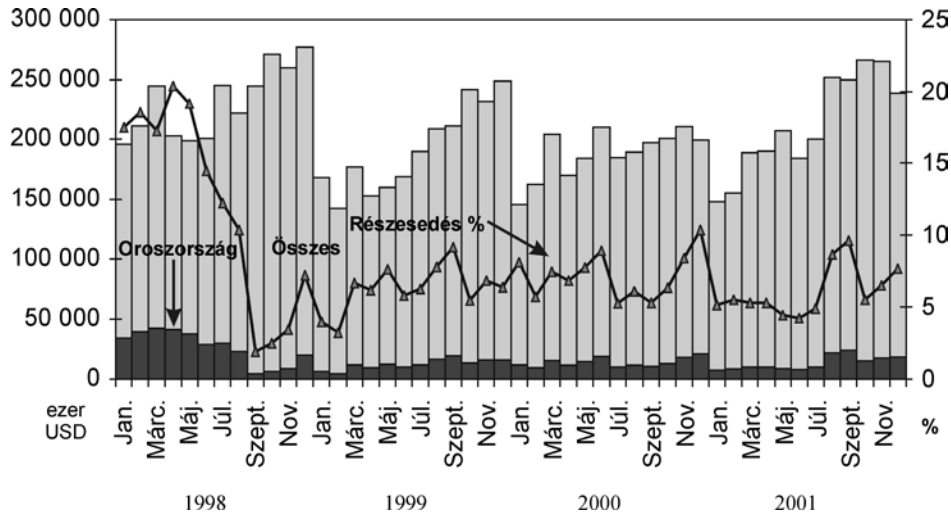
A válság hatására 1997 és 2002 között az exportárbevétel óriásit (37-ről 1,36 millió dollárra) zuhant a *sertéshús* esetében, és hasonló arányú volt az esés a *baromfi* esetében (1997 és 2001 között 13-ről 0,5 millió dollárra). Összes baromfiexportunkban például 1998-ban Oroszország részesedése 7 százalék alá esett, az 1997-es érték 50 százalékára: 7 millió dollárra, 2002-ben a kivitel értéke 3 millió dollár körül alakult. A *kolbász* és a *szalámi* kivitele 2002-re 1,67 millió dollárra csökkent. *2003-ra mindegyik termék pozíciója erősödött*, sorrendben: 3,24, 2,42 és 2,81 millió dollárra nőtt e termékek exportja.

Természetesen felmerül a kérdés, hogy az 1998-as visszaesés idején az Oroszországnak juttatott, főleg az USA-ból és az EU-ból származó élelmiszersegélyek milyen hatással voltak Magyarországra Oroszországba irányuló exportjának alakulására. A segélyek fő termékei között előkelő helyet foglaltak el a *gabonafélék*. E termékkör Magyarországról Oroszországba irányuló kivitele – bár 1997-hez képest 1998-ra erőteljesen, közel 80 százalékkal – visszaesett, 1999-től az exportált mennyiség egyre kevésbé maradt el az 1997. évi

értéktől. 2002-ben meg is haladta ezt a mennyiséget, de 2003-ban közel az 1998-as szintre esett vissza kivitelünk. Tartósan alacsony szinten maradt a *hústermékek* kivitele: még 2001-ben is csupán 15 százaléka volt az 1997-es értéknek, majd az ezt követő években ezen a szinten (6-10 millió dollár) stabilizálódott a kivitel. Hasonlóan alakult az állati eredetű élelmiszer-készítmény, az ital-, szesz- és ecetkivitelünk is.

2. ábra

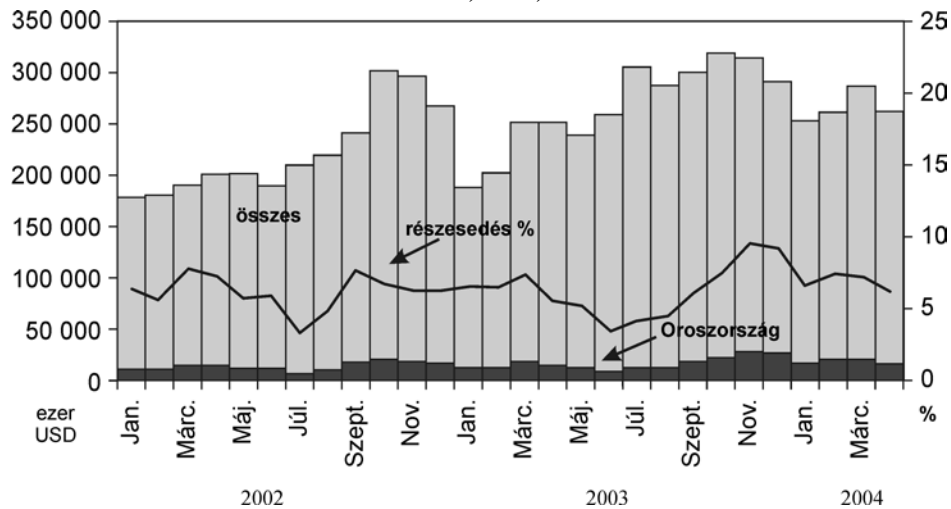
**Az összes és az Oroszországba irányuló agrárexportunk havi alakulása az 1998, 1999, 2000, 2001-es években**



Forrás: AKII adatbázis alapján saját számítás, 2004.

3. ábra

**Az összes és az Oroszországba irányuló agrárexportunk havi alakulása a 2002, 2003, 2004-es években**



Forrás: AKII adatbázis alapján saját számítás, 2004.

A 2. és a 3. ábra mutatja az Oroszországba irányuló agrárkivitelünk havi alakulását. Látható, hogy a visszaesés mértéke milyen gyorsan, milyen drasztikusan következett be az 1998-as válság idején, és ennek eredményeképpen a kivitelünkben tapasztalható szezonális sokkal alacsonyabb szinten stabilizálódott. A szezonálisitást a késő őszi és a téli hónapokban megnövekvő gabonaexport miatt megjelenő csúcsok jelzik. Az Oroszországba irányuló kivitelünk szezonálisitása – hasonló ok miatt – követi az összes agrárkivitelünkben jelentkező szezonálisitást.

*Behozatalunk* értéke már régóta igen szerény, 2003-ban az exportnak alig 1 százaléka volt az import. Az 1998-as visszaesés elsősorban exportunkat érintette érzékenyen, míg amúgy is csekély behozatalunk kevésbé csökkent. Az import 1999-től 2001-ig tartó bővülése összefügghet az orosz termelés talpra állásával, nemzetközi viszonylatban való versenyképességének fokozódásával, az orosz belső piac erősödésével és a versenyképességben kevésbé javuló hazai piacunkkal. Oroszországból származó importunk 2001-ben 5 millió dollár értéket ért el, 2003-ra a 2001-es érték 35 százalékára esett vissza. Az import alacsony értéke miatt azonban a kis változások (egy-egy eseti ügylet) is jelentősen befolyásolják az import alakulását. Az önmagukban csekély, de a behozatal szintjéhez képest jelentős változások háttérben ezért nem is biztos, hogy feltétlenül a közgazdasági környezet megváltozása áll (hanem éppen egyes eseti ügyletek), *így messzemenő következtetéseket az import változásából nem lehet levonni.*

A jelentősebb orosz agrártermékek a következők: gabona, cukorrépa, napraforgómag, szarvasmarha, tej. Behozatalunkban elsősorban a tejtermékek, halak, cukrászati termékek a meghatározóak. A *tejtermékek* 68 és 61 százalékkal részesedtek 2002-ben és 2003-ban behozatalunkban, míg a *halak* részesedése 8 és 35 százalék volt. Ezen kívül a *cukrászati termékek* érdemelnek említést, 7 és 12 százalékos részesedésükkel.

#### **Oroszország agrárkereskedelmünkben betöltött szerepének alakulása napjainkig**

Az egykori KGST-időkben, a „gabona-hús – kőolaj-szén” csererendszer alapján hazánk a Szovjetunióval való kapcsolatában az agrártermékek előállításában és forgalmazásában kapott jelentős szerepet. A KGST-n belül az agrártermékekre való szakosodásunk határozta meg külkereskedelmünk szerkezetét. Ebben az időben az egy főre jutó élelmiszerexport alapján a világ élvonalába tartoztunk (*Lakner-Hajdu, 2002*). A biztos piacot jelentő KGST megszűnése szükségképpen jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy 1990 után drasztikusan csökkent nemzetgazdasági kivitelünkben az agrárium szerepe: az 1991-es 25,8 százalékról 2003-ra 7,4 százalékra, és kivitelünk célpiacai (elsősorban Oroszország szerepe kivitelünkben) is jelentősen módosultak.

A 4. táblázatból látható, hogy Oroszországgal folytatott kereskedelmünkben az agrárium aránya 1998-ig ingadozott, majd folyamatosan csökkent 2003-ig. Ez a folyamat különösen az exportnál szembejövő, és elsősorban az agrárkivitel csökkenése miatt következett be. Az agrárium szerepe az Oroszországba irányuló kivitelben mégis sokkal jelentősebb, mint a nemzetgazdasági kivitelben. Az is lényeges, hogy az Oroszországgal folytatott teljes külkereskedelmünk egyenlege a nyersanyag- és energiaimport miatt negatív, míg agráregyenlegünk, ha szerényen is, de pozitív értéket ért el.

4. táblázat

**Összes kereskedelmünk Oroszországgal és ebből  
az agrárium részesedése 1994 és 2003 között, millió dollár**

Év	Oroszországgal folytatott összes kereskedelmünk			Oroszországgal folytatott agrár- külkereskedelmünk			Agrárium aránya, %	
	Export	Import	Egyenleg	Export	Import	Egyenleg	Export	Import
1994	801	1733	-932	338	3	335	42,2	0,2
1995	829	1820	-991	405	3	402	48,9	0,2
1996	777	2006	-1230	326	2	323	42,0	0,1
1997	968	1963	-995	435	5	430	44,9	0,3
1998	661	1666	-1005	317	4	313	48,0	0,2
1999	356	1631	-1275	147	3	144	41,3	0,2
2000	455	2559	-2103	164	4	160	36,0	0,2
2001	472	2369	-1897	159	5	154	33,7	0,2
2002	455	2284	-1829	167	2	165	36,7	0,1
2003	653	2957	-2304	203	2	201	31,1	0,1

Forrás: KSH és AKII adatbázis alapján saját számítás, 2004.

5. táblázat

**Összes agrár-külkereskedelmünk és ebből  
Oroszország részesedése 1994 és 2003 között, millió dollár**

Év	Összes agrár- külkereskedelmünk			Oroszországba irányuló agrár- külkereskedelmünk			Oroszország aránya, %		
	Export	Import	Egyenleg	Export	Import	Egyenleg	Export	Import	Egyenleg
1994	2307	1060	1247	338	3	335	14,6	0,3	26,8
1995	2901	978	1923	405	3	402	13,9	0,3	20,9
1996	2746	940	1806	326	2	323	11,9	0,2	17,9
1997	2849	1087	1762	435	5	430	15,3	0,4	24,4
1998	2772	1198	1574	317	4	313	11,4	0,3	19,9
1999	2310	995	1315	147	3	144	6,4	0,3	10,9
2000	2256	1017	1239	164	4	160	7,3	0,4	12,9
2001	2541	1132	1409	159	5	154	6,3	0,4	10,9
2002	2665	1303	1362	167	2	165	6,3	0,2	12,1
2003	3220	1680	1540	203	2	201	6,3	0,1	13,1

Forrás: KSH és AKII adatbázis alapján saját számítás, 2004.

A KGST által ránk rótt szerep fokozatosan gyengült, ezt jelzi, hogy a Szovjetunió szerepe is jelentősen visszaesett összes agrár- és élelmiszer-gazdasági kivitelünkből, hiszen míg 1985-ben 35 százalékkal, 1987-ben 33 százalékkal, addig 1989-ben már csak 22 százalékkal és 1990-ben 17 százalékkal részesedett összes kivitelünkből. Ugyanebben a viszonylatban *Oroszország részesedése* 22 százalék és 21 százalékról 14 százalék és 11 százalékra csökkent. Oroszország 1998-ig még 11-15 százalék körül részesedett összes agrárkivitelünkből, majd utána aránya meredeken csökkent, s 1999-től 6 százalék körül állandósult. (Lásd az 5. táblázatot.) Oroszország összes agrárkivitelünkből való részesedése az ország méretéhez, közelségéhez, korábbi részesedéséhez képest igen alacsony.

A magyar agrárgazdaság exportjának *regionális megoszlását* vizsgálva kiderül, hogy az export mintegy 90 százaléka európai piacokra kerül. *Kartali–Orbáné* [1991] megállapítják, hogy 1985 és 1990 között a KGST-export indexe 77 százalékos, az EGK-exporté 287 százalékos volt. Így gyökeres irányváltás következett be a két tömb felé irányuló magyar agrárexportban: 1985-ben a KGST felé irányuló kivitelünk 2,7-szerese volt az EGK felé irányuló kivitelünknek, 1990-re ez az arány 72 százalékra változott. Az 1985-től 1990-ig terjedő időszak reorientációja elsősorban a Szovjetunió agrárkivitelünkéből való részeseződésének 35 százalékról 17 százalékra való csökkenése és az NSZK 9 százalékról 18 százalékra való növekedése hatására következett be. Szintén nőtt Olaszország és Ausztria szerepe: körülbelül 80 százalékkal. *Keleti piacaink szerepének mérséklődése már 1990 előtt folyamatos volt.* Ezért az 1991-es események – bár önmagukban hatalmas jelentőségűek voltak, és markánsan befolyásolták a gazdaság egyéb területeit – ekkor már viszonylag csak kismértékben hatottak Oroszországba irányuló agrárkivitelünkre. 1990 után – jelentős ingadozásokat követően – Kelet-Európa szerepe 40 százalék körül stabilizálódott, ez a szint a FÁK-országok szerepének mérséklődésével és a CEFTA-országok megerősödésével alakult ki. Ezalatt az EU egyre nagyobb szerepet kapott agrárkivitelünkben, míg a harmadik országok folyamatosan marginalizálódtak.

6. táblázat

**A magyar agrárexport megoszlása fő piaconként 1991 és 2003 között, százalék**

ÉV	EU 12/15	EFTA 7/4	Kelet-Európa (CEFTA, FÁK is)	CEFTA 6	FÁK	Orosz- ország	Egyéb
1991	44,4 / 52,9	11,5 / 2,8	33,0	..	..	..	14,1
1992	42,0 / 50,0	11,3 / 3,0	40,3	..	..	..	9,7
1993	44,4 / 53,5	12,5 / 3,4	33,7	11,5	19,5	..	12,8
1994	43,4 / 51,8	11,3 / 2,7	37,9	12,3	22,0	14,6	10,3
1995*	43,3	2,2	41,4	14,8	25,0	13,9	8,6
1996	47,4	2,0	44,0	14,6	20,0	11,9	15,8
1997	40,6	2,0	49,1	17,6	23,1	15,3	10,3
1998	43,7	2,1	44,7	19,5	16,1	11,4	11,6
1999	49,6	2,0	40,1	20,5	8,9	6,4	10,3
2000	46,5	2,0	42,5	21,0	10,4	7,3	11,3
2001	48,0	2,6	40,3	21,3	8,3	6,3	11,7
2002	50,0	2,6	39,2	18,0	8,3	6,27	8,2
2003	51,0	2,9	39,3	19,6	8,6	6,30	6,8

\* 1995-ben az EU bővült Ausztriával, Finnországgal és Svédországgal.

Forrás: KSH- és AKII-adatbázis alapján saját számítás.

Oroszország nélkül a FÁK egyéb országaiba irányuló exportunknak az összes exportunkból való részesedése igen ingadozó volt, és bár jóval alacsonyabb szintre került kivitelünk, de az ingadozó jelleg 1998 után is megmaradt. A FÁK országaiba irányuló exportunk részesedésének csökkenése elsősorban orosz kivitelünk gyengülésének, másodsorban ukrán exportunk visszaesésének a következménye. A FÁK országainak exportunkból való mai részesedése mintegy ötöde a nyolcvanas évek 30 százalékot meghaladó értékének. Az 1998 után – az orosz válság nyomán – kiesett exportmennyiség hozzájárult összes agrárexportunk visszaeséséhez, és így közép-európai és (elsősorban) nyugat-európai partnereink összes agrárexportunkban való részesedésének erősödésé-

hez. Oroszország exportunkból való részesedése – akárcsak az export értéke – közel felére csökkent. Az időben stabil, a termékstruktúrát tekintve koncentrált exportszerkezetünk is a részesedés állandósulását valószínűsíti.

*A magyar agrárexportban Oroszország 2000-ig őrizte második legfontosabb partneri pozícióját, 2001-ben azonban a negyedik helyre szorult, ahonnan csak 2002-ben tudott a 3. helyre felkapaszkodni. 2003-ban ismét a 4. helyre került, Németország, Ausztria és Románia előzte meg. Érdekes jelenség, hogy a kevésbé fejlett – így kevésbé versenyképes, de ugyanakkor kevésbé fizetőképes – Oroszországgal kapcsolatos agrárkereskedelmi egyenlegünk kevésbé pozitív, mint a sokkal fejlettebb EU-val szembeni egyenlegünk. Igaz viszont, hogy Oroszországba irányuló külkereskedelmünk értékei jóval elmaradnak az EU-val folytatott külkereskedelmünk értékeitől, így az orosz egyenleg is kisebb. Másrészt mivel kisebbek az orosz értékek, így csekély változásuk is szélsőségesebb eredményt ad. Ez kétséges teszi összehasonlíthatóságát az uniós forgalmunkkal. Annyi azonban megállapítható, hogy pozitív egyenlegünk összforgalomból való részesedése Oroszország relációjában kedvezőbb.*

Fontos tény, hogy Oroszországba irányuló összes agrárkivitelnél túlnyomó része – 2003-ban közel 70 százaléka – közvetítő kereskedelemmel<sup>2</sup> jutott el, ez különösen akkor elgondolkodtató, ha figyelembe vesszük, hogy összes agrárexportunkban a közvetítés „csak” körülbelül 20 százalékos. (A fő közvetítő országokat és a közvetített termékeket a következő fejezetben részletezzük.) A közvetítés kereskedelmünkre gyakorolt kedvező, illetve kedvezőtlen hatásairól megoszlanak a vélemények. Az orosz piacon a közvetítés fontossága különösen a jobb érdekérvényesítésben és a kockázatátvállaló szerepben jelentkezik, ami nélkül igen nehéz lenne Magyarországnak jelen lenni az orosz piacon. Ez indokolja az orosz piacon a közvetítés nagy arányát. Egy ilyen magas érték az EU-val folytatott kereskedelmünkben – ahol a közvetítés 2003-ban 11 százalékos volt – megkérdőjelezné kereskedelmünk hatékonyságát, hiszen a közvetítés magas aránya növelné többek között kiszolgáltatottságunkat, csökkentené érdekérvényesítő képességünket és az elérhető profitot az EU-ban.

### **Az agrártermékek orosz piacra való bejutását meghatározó tényezők<sup>3</sup>**

Elsősorban a kelet-ázsiai térségben tapasztalható az élelmiszer-fogyasztás dinamikus növekedése. Ezekre a piacokra azonban hazánknak igen nehéz bejutnia. Azzal számolhatunk, hogy a nagy volumenben való olcsó tengeri szállítás lehetőségeit kihasználni képes USA, Nyugat-Európa, egyes latin-amerikai országok szállításai – noha egyre inkább a távol-keleti piacokra irányulnak – a túlkínálat, illetve a gyors termelésbővítés lehetősége miatt az orosz piacon is konkurensünkként jelennek meg.

A prognózisok szerint Oroszországban az élelmiszerek iránti kereslet növekedése várható. Ez lehetőséget nyújt arra, hogy visszaszerezzük az 1998-as válság alatt nyugati versenytársaink segélyezési tevékenységével megszerzett piacokat, így mérsékelhetjük a kivitelnkben a csatlakozásunkkal még inkább fokozódó koncentrációt az EU felé. Bár az EU maga is több stabil fizetőképes piacot jelent, Oroszország kivitelnkben való

<sup>2</sup> Közvetítő kereskedelemről (triangular trade) beszélünk akkor, ha a származási országból a rendeltetési országba érkező áru közvetítón (harmadik szereplőn) keresztül ér célba, vagyis ha a származási ország nem közvetlenül a rendeltetési országgal köt szerződést (vagy a rendeltetési ország közvetlenül nem a származási országgal köt szerződést), vagy nem a rendeltetési ország a közvetlen szerződő ország.

<sup>3</sup> E rész megírásánál elsősorban a „Nemzetközi agrárpiaci kilátások” és „A főbb agrártermékek piaca jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén. I. kötet: Növényi termékek, II. kötet: Állati termékek” című, 2004-ben megjelent AKII tanulmányok szolgáltak alapul.



szerepének erősítésével (a „több lábon állás” erősítésével) mérsékelhetjük kivitelünk egyoldalúságának, egy felvevőpiac felé való orientáltságának (EU-centrikusságának) esetleges hátrányait. Ehhez még az EU segélyezési tevékenységébe való bekapcsolódás is hozzájárulhat, így nyugati versenytársaink által alkalmazott eszközökkel Magyarország is eredményeket érhet el az orosz piacon.

Középtávon Oroszország felvevő piacnak számít a *búza és élőállat* (elsősorban marha, sertés és szárnyas állatok) tekintetében. Az előrejelzések szerint az egy főre jutó húsfogyasztás 10 kilogrammra nő majd 2001 és 2007 között Oroszországban.

A *baromfitermékek* közül Oroszországban csak csekély mennyiségű kacsahússal vagyunk jelen. Az Oroszországba irányuló agrárkivitelünkben a közvetítés 86 százalék volt 2002-ben, mely elsősorban a brit kereskedőkön keresztül zajlott. Oroszország a világ legjelentősebb baromfiimportőrei közé tartozik. Kivitelünk kedvező kilátásait mégis mérsékli egyrészt az, hogy – noha a fogyasztási szint alacsony (10 kilogramm/fő) – egyes prognózisok szerint jelentős keresletnövekedés nem várható baromfiból Oroszországban, másrészt az, hogy Oroszország 2003-tól kvótához kötötte a bevihető mennyiséget: ez 1,05 millió tonna, amiből az USA 772 ezer tonnával, az EU 252 ezer tonnával részesül. Az erős konkurencia miatt nem számolhatunk azzal, hogy betörhetünk az orosz piacra termékeinkkel, hiszen az EU szállítóinak nagy része is kiszorult, elsősorban az USA-beli importőrök alacsony árai és az 1998. évi segélyszállítmányok miatt. Az orosz import – néhány évi visszaesés után – újra emelkedik, és már meghaladja az 1,4 millió tonnát. Az orosz baromfihús-importban az USA uralja a piacot az összes import 75 százalékával. Az USA-ból származó csirkedarabok átlagos importára 2001-ben 0,23 USD/lb volt, míg a hollandé 0,31 USD/lb és a franciáé 0,43 USD/lb. (*Ablayeva et al*, 2002.) A magyar exportőröknek fontos tudni, hogy az orosz vásárlók körében népszerű az olcsóbb, fagyasztott baromfi.

1998-ban a *sertéshús-kivitelben* Spanyolország után fő piacunk Oroszország volt. 2003-ban Oroszország a 14. helyre került. Oroszországba irányuló exportunkban a közvetítés 2002-ben 75 százalék volt. A 2003. áprilisában bevezetett orosz importkvóta miatt 2003 második felében az Európai Unió sertéshúskivitele visszaesett. Hazánk a 2002-es 1 millió dollárról, 2003-ra 3 millió dollárra növelte kivitelét sertéshúsból. Valószínű, hogy a világban továbbra is Oroszország marad a sertéshús legjelentősebb vásárlója. Ma az orosz piac importigénye megközelíti a pénzügyi válság előtti szintet. Remélhetőleg hazánk is kiveszi részét e növekvő igény kielégítéséből. Az olcsó brazil és thaiföldi kínálat növekedése és az EU sertéshús-túlermelési válsága miatt kialakult kínálati nyomás ugyanakkor *nehéztípi helyzetünket az orosz piacon*. Ezért a 2003-ban kivitelünkben tapasztalt kedvező változás ellenére lehetséges, hogy a magyar kivitelre is inkább a pangás lesz jellemző az elkövetkező években. Az USDA prognózisa is a sertéshús világkereskedelmének enyhe csökkenését jelzi az orosz és japán importkorlátozások miatt.

EU-csatlakozásunkkal a *tejtermékek* közül a sajtfélék Oroszországba irányuló exportjára nyílik nagyobb lehetőségünk, mivel az EU exporttámogatási rendszerében már Oroszország is a támogatott piacok közé tartozik. Kivitelünk jelentős erősödésével azért nem számolhatunk, mert *Oroszország a világ egyik legnagyobb tejtermelője*. Az összes tejtermelésből 6 százalékos Oroszország részesedése. Fontos importtermékünk Oroszországból az egyéb juhsajt és juhtúró, melynek egyébként fő beszállítója is Oroszország. E termékből jelentősen nőtt a behozatal az utóbbi években. 1998-hoz képest ezen orosz importtermék ára mérséklődött, de így is meghaladja a termékcsoport teljes behozatalának átlagos árszínvonalát, tehát Oroszország magas árat tud elérni hazánkban. Egyes prognózisok szerint az orosz sajtimport emelkedésére számíthatunk, sőt valószínű, hogy Oroszország továbbra is nettó vajimportőr lesz, ez exportlehetőségeinket bővítheti. Oroszországban tejtermék-kivitelünk közvetítése 2002-ben 83 százalék volt.

Oroszországba irányuló *gabonakivitelünk* jelentősen csökkent: 2002-ről 2003-ra 18 millió dollárról 5 millió dollárra. Kukoricánál a legmagasabb árat a főbb piacok között Oroszországban érték el (105,05 USD/t). Az orosz gabonatermelés az 1998-as 40 millió tonnáról folyamatosan nőtt 2002-re 85 millióra, majd 2003-ban lecsökkent 65 millió tonnára. A *búzatermelés* 27 millióról nőtt 51 millióra, majd 2003-ban esett 34 millió tonnára. A 2003. évi aszályos időjárás miatt csökkent a kínálat Oroszországban, bár az utóbbi időben beindított *gabonatermesztési program miatt egyre kevésbé szorul Oroszország a magyar búza importjára*, sőt még potenciális versenytárrá is válhat az európai piacon. Ezt a 2003-as év gyengébb terméseredményei szerencsére még megkérdőjelezzik. Kína, az Európai Unió és India mellett *Oroszország a legnagyobb búzatermelő*, az összes búzatermelésből 9 százalékkal részesedik. 1997 óta először 2001-ben volt nettó gabona- és búzaexportőr. 2004-ben a búzatermelés várhatóan jelentősen meghaladja a 2003. évi mennyiséget. Az állati termékek (és takarmánygabonák) iránti kereslet várt élénkítése miatt azonban a különféle prognózisok egyike sem valószínűsíti, hogy Oroszország középtávon jelentősebb mennyiségű búzát exportál. Ennek ellentmond, hogy Magyarország – az Európai Unióval kötött bilaterális kereskedelmi megállapodás értelmében – 2002 augusztusától 600 ezer tonna búzát exportálhatott volna vámmentesen, minőségi megkötések nélkül a közösségi piacra. E kedvezményes kontingens – a rendkívül olcsó orosz és ukrán búza miatt – több mint fél esztendővel később is kihasználatlan maradt, ami a csatlakozástól remélt elhelyezési reményeket meglehetősen mérsékli, és az *orosz konkurencia veszélyét* hangsúlyozza. Ez utóbbi fenyegetést még inkább erősítheti a 2004-ben várható ukrán (és talán kazah) nettó búzaexportőri pozíció és a jelentős búzatermelés mind Oroszországban, mind az EU-ban.

Az orosz *napraforgó*-termelés jelentős, 2003-ban a világtermelésből 16 százalékkal részesedett. Ennek ellenére 2003-ban Oroszországba irányuló agrárkivitelünkben a harmadik legfontosabb termék – 23 millió USD értékkel – a finomított napraforgómag-olaj volt. 2002-ben még az összes napraforgóvetőmag-kivitelünk 30 százaléka Oroszországba irányult. Ez 2003-ra 2 százalékra csökkent, mert fő exportőrünk a vetőmag-előállításra szolgáló telephelyét Ukrajnába helyezte át. Oroszországba irányuló exportunkban sajnos jelentős az EU-közvetítés (Hollandia és Svédország) szerepe: 2002-ben a növényolajnál – a vizsgált termékek között a legmagasabb – 93 százalék, míg az olajsnövényeknél 75 százalék volt.

A *zöldség- és gyümölcsstermék*eknél, különösen a tartósított zöldségeknél és gyümölcsöknél jelentős a közvetítés Oroszország esetében: Oroszországba irányuló kivitelünk közel 60 százaléka közvetítőkön keresztül jut célba. *Konzervzöldborsó*-kivitelünk legjelentősebb felvevőpiaca Oroszország, ahová, ellentétben a paradicsompürével, az elmúlt öt évben közel 20 százalékkal tudtuk növelni kivitelünket, amely így 2002-ben megközelítette a 25 millió dollárt. A *konzerv csemegekukorica* legfontosabb célpiaca szintén Oroszország, ez annyit jelent, hogy az összes kivitelből Oroszország 50 százalékkal részesedik. *Konzervuborka*-kivitelünk legfontosabb célországa – mint a legtöbb konzervipari termék esetében – Oroszország, ahová 11 millió dolláros forgalommal *megközelítőleg a felét* visszük konzervuborka-kivitelünknek. Egyébként kivitelünk némileg csökkent az utóbbi öt évben. Oroszországban magasabb árat sikerült elérni konzervuborkából, mint a második legfontosabb német piacon. A magyar *exporttámogatási* rendszerben az Oroszország felé irányuló exportban a friss és feldolgozott zöldség- és gyümölcsfélék közül eddig csak az alma kapott exporttámogatást. Az uniós export-visszatérítési rendszer, bár a zöldség és gyümölcsfélék támogatottsága viszonylag marginális, mégis több lehetőséget biztosít az Oroszországba exportáló hazai piaci szereplőknek. Az *almaexportőrök* viszont sajnos nehezebb helyzetbe kerülnek, mert a korábbi magyar támogatás jelentősen magasabb volt, mint amennyire az EU-ban pályázhatnak: 2004 áprilisáig a magyar támogatás almára 24 Ft/kg volt,

az uniós érték csupán 2–4 Ft/kg között mozog, ezt a visszatérítést viszont 45 ország felé lehet igénybe venni. *Zöldségkonzervek* esetében legfontosabb célpiacunk Oroszország. Mivel sem nekünk, sem az EU-nak nincs *vámkedvezményeket* biztosító kereskedelmi megállapodása Oroszországgal, ezért a csatlakozás nem hoz majd jelentős változást kivitelünkben. Bár az AMC is kiemelt partnerként kezeli Oroszországot, orosz exportexpánziókat a jelentős marketingmunka mellett is megkérdőjelezi az oroszországi élénkülő feldolgozás, a tervezett külföldi befektetések és a konkurens szállító országoknak a magyarországinál magasabb marketingkiadásai.

*Borexportunk* harmadik legfontosabb célpiaca Oroszország. Azonban sem az EU-nak, sem hazánknak nincs bor-külkereskedelemre irányuló liberalizációs megállapodása az országgal, így EU-csatlakozásunk nem indukált vámváltozásokat. A célunk az orosz piacon a kilencvenes években elért szint újbóli elérése. Sajnos két ízben is történt jelentős exportvisszaesés: először (drasztikus mértékben) a KGST megszűnésével, majd az 1998-as orosz gazdasági válságot követően. 2002-ben az Oroszországba irányuló exportunkban a közvetítés közel 20 százalékos volt.

2003 és 2004 első négy hónapjának adatait összevetve 2004-ben az Oroszországba irányuló összes agrárexport növekedését némileg meghaladó importnövekedésre számíthatunk, de az import igen alacsony értéke miatt az Oroszországból származó behozatal szerepének erőteljes növekedésétől nem kell tartanunk az agrártermékeknél.

### **Agrárkereskedelmünk jövőjét befolyásoló világgazdasági és gazdaságpolitikai tényezők**

Kivitelünk alacsony szintje az elmúlt évek gazdasági változásainak nyomán alakult ki. A piac változékonysága rányomta bélyegét kivitelünk alakulására, s alacsony szinten stabilizálta azt.

Magyarország Oroszországba irányuló agrárexportjára jelentős hatással volt az 1998-as orosz gazdasági megtorpanás. A mai napig az 1998-as évet megelőző időszaknak csak a töredékét tudjuk exportálni. Azonban minden jel arra utal, hogy *keleti piacainkon normalizálódik a gazdasági helyzet*. Oroszországban és a FÁK más országaiban 2000-ben már 4 százalékkal javult a GDP és az infláció csökkent. Már ekkor több gazdasági mutató is a gazdaság stabilizálódását jelezte. 2001-ben tovább folytatódott ez a növekedés: Oroszországban 5 százalékos meghaladó mértékben nőtt a GDP. E javulás stabil, hiszen bár 2002-ben 2001-hez képest csak 4,2 százalékkal nőtt, 2003-ban már 6,5 százalékkal erősödött a GDP. A stabilizációt erősíti a sikeres pénzügyi reform, és a szigorú, átlátható költségvetési politika. A fellendüléshez az energiahordozók áremelkedésén kívül, a növekvő jövedelmeknek is köszönhetően (több mint 12 százalékos a javulás) a belső fogyasztás erősödése is egyre jelentősebb mértékben járul hozzá. Ezek alapján Oroszország ismét jelentős agrár-felvevőpiacunk lehet a jövőben.

Bár a konszolidáció beindult, nőtt az egyensúly, erősödött a növekedés, sajnos *még sok a bizonytalansági tényező*. Noha a napjainkban zajló iraki válság igen magas kőolajárakhoz vezetett és ez Oroszország számára előnyös, arról sem szabad elfeledkezni, hogy Oroszország jelentősen kiszolgáltató az energiahordozók világpiaci áringadozásainak, s ez a függőség, sérülékenység a belső stabilitást is veszélyeztetheti. A magyar exportörök az egyre erősödő orosz piacon a kiforratlan üzleti környezet, bankrendszer, a piaci kapcsolatok némely anomáliái még *raciónalis kivárára* készíthetnek.

*Oroszország WTO-tagsága 1993 óta napirenden van*. A taggá válás érdekében tett egyre intenzívebb erőfeszítések, az egyre több tagországgal lezárt kétoldalú tárgyalások előrevetítik Oroszország közeljövőben megvalósuló tagságát. Az Oroszországgal mint

WTO-tagországgal kapcsolatos kereskedelem könnyebbé válik, mentesül számos korlátozó tényezőtől, ugyanakkor Oroszország WTO-tagsága sajnos nemcsak hazánk, hanem a többi tagország számára is könnyebb piacra jutást jelent. Így – bár hazánk piacra jutása is egyszerűbbé válik – a konkurencia is nőni fog, ami viszont növeli piacra jutásunk nehézségeit.

Oroszország felé irányuló kivitelünkben EU-csatlakozásunkat, EU-taggá válásunkat követően három héttel változások történtek, mert Oroszország közelgő WTO-tagsága miatt lezárta tárgyalásait az EU-val, így a magyar kivitelre is az Oroszországnak az EU-val szemben alkalmazott, Oroszországba érkező importot szabályzó vámjai lesznek érvényesek. Annak keretében, hogy *Oroszország a WTO taggá válás folyamatának részeként, az EU-val 2004. május 21-én lezárta kétoldalú tárgyalásait*, megállapodás született arról, hogy Oroszország már most olyan elbánásban részesül az EU részéről, mintha WTO-tagállam lenne, s cserében Oroszország is kiterjeszti MFN<sup>4</sup> vámjainak alkalmazását az EU-ra. Továbbá megállapodtak arról is, hogy Oroszországban az átlagos vámszint a halászati termékeknél nem fogja meghaladni a 11,5 százalékot, míg az agrártermékeknél a 13 százalékot, valamint Oroszország a TRQ<sup>5</sup> keretében további kedvezményt biztosít az EU-nak friss és fagyasztott húsról és baromfihúsról, 600 millió euró erejéig. Tehát e megállapodás a korábbi helyzettel szemben nemcsak a *várható vámcsökkenés* miatt jelent majd előnyöket, hanem az MFN vámok alkalmazásának előrehozásával is. Ez utóbbi azt jelenti, hogy az ad hoc jellegű vámemelések, importtilalmak, importkvóták lehetőségének megszüntetésével, korlátozásával már a WTO-csatlakozás előtt *kiszámíthatóbbá válnak az oroszországi exportunkra nehezedő vámterhek*. A korábban általánosságban magas és változékony orosz importvámok az ország közelgő WTO-csatlakozása miatt csökkennek, és ez növelheti exportesélyeinket.

Tekintettel az Oroszországból érkező agrárimport rendkívül alacsony és csökkenő nagyságrendjére, a hazánk EU-csatlakozásával és Oroszország WTO-taggá válásával megszűnő hazai és a megjelenő európai uniós vámvédelem behozatalunkra gyakorolt hatását nem elemeztük.

Az utóbbi években a Magyarország és Oroszország közötti magas szintű gazdasági tárgyalások, a kereskedelem intenzitásának a növelését célul tűző törekvések, kezdeményezések *lendületbe hozták Oroszországba irányuló kivitelünket*, ez a 2003-as kedvező adatokban is tükröződik. Agrárkivitelünket úgy sikerült növelni, hogy eközben behozatalunk csökkent, egyenlegünk jelentősen javult, közelít a 6 évvel ezelőtti szinthez. Kapcsolataink mégsem nevezhetőek egyoldalúnak. Valószínű, hogy a kereskedelmünk intenzitásának növelését szolgáló aktívabb kormányzati közreműködés nélkül Oroszország Magyarország felé irányuló kivitele tovább mérséklődött volna. Oroszország Magyarországgal kapcsolatos agráregyenlegének negatívumát az Oroszországból érkező jelentős és egyre növekvő egyéb export jelentősen kompenzálja, ami az összes kereskedelemben Oroszország javára növekvő pozitív egyenleget eredményez.

Az 1998-as válságot követően a nyugati versenytársak termékei jelentős mértékben birtokba vették az orosz piacot a hiteleknek, az exportgaranciáknak, a reklámozásnak, az erőteljes piaci munkának köszönhetően. Kereskedőink a tradicionális, jó kereskedelmi kapcsolatokra sem hivatkozhatnak már az orosz partnereknél, hiszen termékeink már nemcsak ismertségben maradnak el, hanem sok esetben árban sem versenyképesek a hasonló

<sup>4</sup> MFN (Most Favoured Nations) a legnagyobb kedvezményes (vám) elbánás, vagyis a diszkriminációmentesség elve. Ennek értelmében egy országnak minden olyan kedvezményt meg kell adnia a vele szerződő félnek, amelyet egy harmadik országnak már megadott. Ez egy alapvámszint, mely azon országokra és termékekre vonatkozik, melyekre semmilyen kedvezmény nem vonatkozik.

<sup>5</sup> Tariff-rate quota vagy Tariff-quota vagy vámkvóta: az az árumennyiség, amelyet kedvezményes vámkvóta mellett enged egy ország a piacára. Oroszország esetében a WTO vámkvótákra vonatkozó irányelveinek a vállalása és alkalmazása érvényesül.

nyugati termékekkel, pedig a fogyasztó döntésében vásárláskor ezek a tényezők döntőek. Ennek ellenére a kereskedelmi kapcsolatok fenntartása rendkívül fontos, mert akár csak az emlékeztető reklámok esetében – melyek alkalmazása szintén megkerülhetetlen, ha számolunk még Oroszországgal – sokkal nehezebb új kapcsolatot/vevőt találni, mint a régit fenn, illetve megtartani. A személyes kapcsolatok, a magyar termékek jó emlékei az idő múlásával egyenes arányban halványulnak. Nem szabad persze annak a generációnak a kapcsolati tőkét alábecsülni s elhanyagolni, mely korábban a kereskedelmi érdekeinket eredményesen képviselte a keleti piacokon, és amely az orosz piacra való visszatérésünkhöz jelentősen hozzájárulhat. Ez nem pótolja azonban azt, hogy erőteljesebb, összefogott marketing-munkával kell biztosítani a magyar termék jelenlétének hátterét.

Az ország hosszú távú agrár-kereskedelmi stratégiájának kialakításakor – az európai uniós kapcsolataink fejlesztése mellett – figyelembe kell venni, hogy bár tökeerőben a versenytársakkal szemben hátrányban vagyunk az orosz piacon, régi jó kapcsolataink, földrajzi közelségünk az orosz piac nyújtotta lehetőségek maximális kihasználására predesztinálja hazánkat.

Az orosz agrártermelés és az igények ismerete alapján a jövőben is elsősorban a feldolgozott zöldség és gyümölcs területén lehetnek növekvő exportesélyeink, de a húsfélék, a zsirok és a bor is újból jelentős kiviteli cikk lehet az orosz piacon.

### Irodalomjegyzék

- Földi Tamás* [1991]: A szovjet gazdaság szétesése. Közgazdasági Információs Szolgálat  
<http://www.coface.fr/>  
<http://www.mehib.hu/szak/orszag.htm>  
[http://www.eximbank.hu/Internet/\\_main.asp?xLanguage=hu&xHref=OrszagInfo.asp](http://www.eximbank.hu/Internet/_main.asp?xLanguage=hu&xHref=OrszagInfo.asp)
- Kartali János – Orbánné Nagy Mária* [1991]: A piacváltás kezdetei a magyar mezőgazdasági és élelmiszeripari exportban, AKII.
- Kartali János* (szerk.) – *Juhász Anikó – Kőnig Gábor – Kürti Andrea – Orbánné Nagy Mária – Stauder Márta – Wagner Hartmut* [2004]: A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén. I. kötet. Növényi termékek. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII.
- Kartali János* (szerk.) – *Juhász Anikó – Kőnig Gábor – Kürti Andrea – Orbánné Nagy Mária – Stauder Márta – Wagner Hartmut* [2004]: A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén. II. kötet. Állati termékek. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII.
- Kartali János – Juhász Anikó – Kőnig Gábor – Kürti Andrea – Wagner Hartmut* [2003]: A magyar agrár-export a fő piacok felvevőképességének tükrében. Budapest, Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII.
- Kartali János* [1998]: Magyarország és az EU közötti agrár-külkereskedelem a kilencvenes években. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII.
- Kartali János* [2000]: A magyar agrárkültipiacokra ható világgazdasági tényezők (válságok, liberalizáció, nemzetközi egyezmények) alakulása, Agrárgazdasági Tanulmányok, 7., AKII.
- Kartali János – Kőnig Gábor* [2001]: A CEFTA-országokkal folytatandó magyar agrár-külkereskedelem alakulása különféle EU-csatlakozási scenáriók esetén. Kézirat, AKII.
- Kőnig Gábor* [2003a]: The role of international food aid and its negative consequences on the Hungarian agricultural export markets, *Studies in Agricultural Economics*, AKII, Budapest, 2003. 9. 113–127.
- Kőnig Gábor* [2003b]: Oroszország és Magyarország agrár-külkereskedelme, *Gazdálkodás*, XLVII. évfolyam 5. sz. 34–41. o.
- Lakner Z. – Hajdu I.* [2002]: The Competitiveness of Hungarian Food Industry. Budapest, Mezőgazda Kiadó.
- Liefert, William* [2002]: International Financial Crises and Agriculture/WRS: Crisis cuts Russia's food consumption and imports. ERS/USDA.
- Popp József* (szerk.) [2004]: Nemzetközi agrárpiaci kilátások. AKII.
- PRS Group [2003] International Country Risk Guide, [www.prsgroup.com/index.html](http://www.prsgroup.com/index.html)
- Shapouri S. – Rosen S.* [2001]: Food Security and Food Aid Distribution. *Agricultural Information Bulletin*, Number 765-4
- The Road Ahead-Summary Report [2002]: The impacts of reform on developing countries. ERS/USDA

# Brief Summary of the Articles

## **All-round inquiry concerning tasks related to Hungary's EU membership – Part I.**

Following Hungary's accession to the EU medium – and long-term issues of accommodation are becoming more relevant. Thus, the goal of our inquiry is to present different opinions regarding the medium- and long-term conditions supporting real convergence of the Hungarian economy. We try to get answers to some questions as follows:

What kind of institutional reforms are necessary (and what time-schedule would be desirable) either due to EU objectives or simply based on individual national goals?

What are the areas where an adjustment of the legal framework should be enforced?

What kind of adjustments should be made in respect of major economic policy objectives?

## **A resource-based view of public corporation**

TIBOR KÁRPÁTI

Most of scholars dealing with public corporations hold a narrow view about the role of corporate governance. The appropriate aim of it is the maximization of shareholder value. Therefore one have to constrain management opportunism effectively because it is the most important barrier achieving it. But alternative opinions turned up already in the first half of the last century which emphasized the importance of utilizing employees' special capabilities as much as possible in order to be the corporation run efficiently. This article presents a theoretical platform which reflects this latter view. The shareholders don't have here any special capabilities and seeing the corporation as a public institution deprives shareholders of their owner position. The aim of corporate governance, however, remains shareholder value maximization.

## **“Global Bazaar” or Digital Monopolies? The transformation of competition in the information economy**

BALÁZS HÁMORI

As internet made markets even physically global, many economists expected the renaissance of pure competition. According to them, as it is easy to enter and leave the market and due to “smooth” transactions and immediate access to information, the economy has come more and more near to the ideal perfect competition so fervently expected by the economists. Market being characteristic of the information economy has been often named “global bazaar” where any merchandise is accepted. But relying on the experiences accumulated since then, we can form a more subtle view on the trends of the market development. Though now it is really easier to enter the market, many anti-competitive factors have also occurred from the phenomenon of lock in through network effects to standard-wars. By mapping the factors strengthening and restricting competition, the study tries to give a tinged picture of the

development trends of the market. In the opinion of the author obviously robust trends of concentration and monopolization don't exclude that another time, in other segments a great number of racers start again. The "competition – monopoly" cycle embracing decades (sometimes centuries) during the evolution of the industrial capitalism, now needs only years, sometimes months in the "ontogenesis" of the different segments of the information economy. "Pure competition" arising again and again leads always to the emergence of monopolies. Though enterprises do everything even in the digital world for building and protecting their monopolistic positions, their chance for possessing durably this position becomes less and less.

### **The role of locational signals in a deregulated electricity market**

PÉTER GORDOS

The attention of the decision makers both in the administration and in the electricity industry was drawn by previous year's big blackouts in Europe and North America to the elementary need that the regulatory environment should be changed to guarantee the safe and reliable operation of interconnected electricity systems in a deregulated market.

The article explores how the measures taken after the Italian blackout occurred on 28 September 2003 had an effect on the locational signals influencing the investments regarding the power-plants and transmission networks. The author on one hand provides a brief description of the theoretical mechanism of locational signals, on the other hand analyses the European regulatory environment with respect to the possible and/or binding use of them. The author concludes that although the short term locational signals are sufficiently present at the European internal electricity market, the long term locational signals should be implemented taking into account the technical and economic conditions.

### **The agricultural trade between Hungary and Russia, and the prospects of the improvement of the hungarian export**

GÁBOR KÖNIG

The effect of the Russian crisis on the Hungarian agricultural export in 1998 was the most adverse in comparison with other significant events of the past 20 years. The effect of the crisis in 1998 surpassed both the disadvantages of the perestroika and the glasnost and the damage of the downfall of the COMECON and the USSR. The structure of the Hungarian export was realigned significantly: instead of a safer heterogeneous structure, which was characterized by four dominant products before 1991, it transformed into a homogenous structure, that was characterized by the 60 percent of dominance of processed vegetables and fruits. However the Russian market recovers quickly, the side effects of the crisis will prospectively determine and limit for still a long time the chance of the expansion of the Hungarian export. The convergence of Russia towards the membership of the WTO limits the possibilities of the import regulation that make the export to Russia more predictable. The significant negotiations between Hungary and Russia in the past years get the tendency of our trade again intensified. The increase of the export of the poultry and pig meat is limited still by several factors. The chance of the improvement of the Hungarian export appears particularly at cereals and at processed vegetables and fruits.

# Jogi melléklet

## A technológiaátadási megállapodásokra vonatkozó új közösségi csoportmentesítési rendelet

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

### Az Európai Bizottság előző, 240/96/EK csoportmentesítési rendelete

Az Európai Bizottságnak (a továbbiakban: Bizottság) a technológiaátadási megállapodások csoportmentesítéséről szóló 1996. január 31-i 240/96/EK rendelete a hatálya megszűnésének napját *2006. március 31-én* határozta meg. Időközben azonban az Európai Unió Tanácsa egy olyan korábbi időpontban, *2004. május 1-jén* hatályba lépő rendeletet bocsátott ki, amellyel a szóban forgó rendelet egyik rendelkezése összeegyeztethetlenné vált.

A 240/96/EK rendeletnek egy gyorsított eljárásra vonatkozó, ellentmondási eljárásnak (*opposition procedure*) nevezett rendelkezéséről van szó, amelynek alapján egy megállapodást egyedileg *be lehetett jelenteni* a Bizottságnak, és ha a Bizottság négy hónapon belül nem mondott ellent, a megállapodás mentesítettnek volt tekintendő.

A *2004. május 1-jén* hatályba lépett 1/2003/EK tanácsi rendelet („modernizálási” rendelet) azonban a bejelentési-engedélyezési rendszert *megszüntette* az önmegmérés (*self-assessment*) javára. Egy olyan rendszert vezetett be, amelyben a vállalkozásoknak a mentesítési kritériumokról saját értékelést kell végrehajtaniuk, és *erre* kell bízniuk magukat. A megállapodás jogszerűségéről való *döntés* csak akkor szükséges, ha panasz vagy vita merül fel.

A *nemzeti versenyhatóságok és bíróságok* most már a Bizottságéval párhuzamos hatáskörrel rendelkeznek, beleértve azt a jogot is, hogy *döntenek a jogszerűségről az EK-Szerződés 81. cikk (3) bekezdése alapján*. De az e dolgozat címében megjelölt csoportmentesítési rendelet nemcsak ebből a szempontból érdemes tanulmányozásra, hanem azért is, mert *lehetséges*, hogy *vállalkozásainknak* egy idő múlva a licenciamegállapodásaik szerkesztése során *akkor is erre* a jogszabályra kell majd figyelemmel lenniük, ha azok vonatkozásában közösségi érintettség nem áll fenn.

A Magyar Védjegy Egyesület „Kihívások ... Jogszabályváltozások 2004. évi alkalmazása” c. konferenciáján előadást tartó dr. Nagy Márta, a Gazdasági Versenyhivatal elnökhelyettese a következőket közölte: „[...] számos ország kezdi azt a technológiát választani, és lehet, hogy mi is ebbe fogunk beleállni, hogy egyszerűen nem csinál többé

---

Dr. Vígh József Ferenc nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő



nemzeti csoportmentességi rendeleteket, hanem azt mondja, hogy a közös kereskedelmet nem érintő ügyekben is az európai csoportmentességi rendelet szabályait alkalmazza. [...] Most mi is erre tettünk javaslatot az Igazságügyi Minisztériumnak a gépjármű- és a biztosítási csoportmentesítési rendelet tekintetében is [...]. [1]

Az előbbieken alapján lehetségesnek látszik, hogy a Gazdasági Versenyhivatal ugyanazt az ésszerű, praktikus megoldást kezdeményezi a *technológiaátadási megállapodások* csoportmentesítése vonatkozásában is az alábbiakban tárgyalt új, gyökeres változásokat bevezető közösségi csoportmentesítési rendelet hatálybalépése miatt szükségessé vált intézkedés tekintetében.

Visszatérve a 240/96/EK rendelet problematikájára, nyilvánvaló, hogy a fentebb ismertetett körülményre való tekintettel a jogszabályt a hatályának 2004. május 1-je utánra eső időszakára változatlan formában nem lehetett volna fenntartani, mindenképpen ki kellett volna hagyni belőle az ellentmondási eljárásra vonatkozó rendelkezést.

A Bizottság egyébként már „Az EK-Szerződés 85. és 86. cikkeinek (a mostani 81. és 82. cikkeknek) alkalmazására vonatkozó rendelkezések modernizálásáról” szóló 1999. április 28-án kelt Fehér Könyvben kifejtett programjába vette az önmegmérési rendszer bevezetését. Ezzel kapcsolatban – a tervezett változást a vállalatok érdekeivel is indokolva – rámutatott arra, hogy a *bejelentések* megírása, a szükséges információ begyűjtése nagy munkaterhet és kiadásokat jelent a vállalatok számára. (76. pont)

Természetesen azt maga a Bizottság is előre látta, hogy ez a rendszer a vállalatok számára nemcsak előnyökkel, hanem nehézségekkel is jár majd, és erre a Fehér Könyvben ki is tért: „Az *ex post* ellenőrzés rendszerében a vállalatok maguk kell, hogy értékeljék versenykorlátozó gyakorlatuk közösségi joggal való összeegyeztethetőségét, a hatályos joganyag és az esetjog fényében; ez minden bizonnyal könnyítene a rájuk nehezedő adminisztratív terhen, de ugyanakkor többletfelelősséget is követelne tőlük.” (A vállalkozások és a gazdasági jogászok tekintélyes része a változást latolgatva a hangsúlyt – a tapasztalatok szerint – kritikusan inkább a további következményre, nevezetesen arra helyezi, hogy az új rendszer bevezetése a *jogbiztonság* rovására megy.)

A Bizottság nem elégedett meg a rendelet elkerülhetetlenné vált *módosításával*, hanem – élve az alkalommal – az *egész* csoportmentesítési rendeletet átértékelte azzal az új, erősen *gazdasági* alapú megközelítéssel összhangban, amelyet más csoportmentesítési rendeletekben, mint például a vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítési rendeletben már alkalmazott.

### **Az új csoportmentesítési rendelet előkészítése – és a körülötte kibontakozott vihar**

Az új csoportmentesítési rendelet kiadását hosszú és intenzív konzultációs folyamat előzte meg. Ennek során a Bizottság előljáróban, 2001 decemberében *értékelő jelentést* készített a 240/96/EK rendelet alkalmazásáról, amely szakmai körökben nagy visszhangot keltett. A nyilvános vitában a Bizottság technológiaátadási megállapodásokra vonatkozó *versenypolitikája reformjával* kapcsolatban a tagállamok és harmadik személyek részéről érkezett reagálás általában kedvező volt. Így a Bizottság elhatározta, hogy a technológiaátadásra vonatkozó *joganyagot újrafogalmazza*, és 2003. október 1-jén közzétett egy technológiaátadási megállapodásokra vonatkozó új *csoportmentesítési rendeletre*, valamint a hozzá kapcsolódó *iránymutatásra (guidelines, Leitlinien)* vonatkozó *tervezetet*, és a közvélemény állásfoglalását kérte.

Ezután a jog és a gazdaság területeiről, a legkülönbözőbb csoportosulásoktól, több mint 70 észrevétel érkezett a Bizottsághoz. A licenc-kartelljog felülvizsgálatának kezdeményezése alapvetően pozitív fogadtatásban részesült, azonban az észrevételt tevők

nagy része bírálta a Bizottságot a 240/96/EK rendelethez képest gyökeres változásokat kilátásba helyező tervezetek miatt. [2] (Mióta hazánk az EU tagállama lett, az unió közelmúltban keletkezett *belső* ügyei, problémái is érdeklődésünkre tarthatnak számot.)

De különböző súlyos kifogások hangzottak el a tervezettel szemben *szakmai értekezleteken*, és kaptak teret *jogi folyóiratokban* megjelent tanulmányokban is.

A londoni *Bristows* jogi iroda részéről *Matthew Warren* például arra mutatott rá, hogy: „Olyan sok megállapodást zár ki a csoportmentesítés, hogy ezek a licenciamegállapodások azon típusainak a többségét teszik ki, amelyek nap mint nap láthatóak.” [3]

Ennek a csoportmentesítésből való kizárásnak egyébként kirívó példája volt az a tervezett rendelkezés, amely szerint nem estek a mentesítés hatálya alá azok a megállapodások, amelyekben a licenciadó felhatalmazta a licenciatulajdonost, hogy licenciatulajdonosi (tehát: allicenciatulajdonosi) adjon a licenciadó technológiájának hasznosítására, vagy az a tervbe vett – majd magában az új csoportmentesítési rendeletben korrigált – előírás, amely szerint a *versenytársak* között a *kizárólagos* licenciatulajdonosi adása (értsd: hasznosítási engedély nyújtása egyedül a licenciatulajdonosnak, kizárva a *licenciadó* hasznosítását is) *feketelistára* került – pontosabban: (ami ugyanazt jelenti) a tervezet terminológiája szerinti „kemény magot alkotó korlátozás”-nak minősült. Maga az új csoportmentesítési rendelet azonban a tervezettől eltérően *megengedett*ként kezeli a *kizárólagos* licenciatulajdonosi adását, ha a megállapodás a *versenytársak* között „nem kölcsönös”. (E fogalom meghatározását l. az alábbiakban.)

*Ian Harvey*, a *BTG* technológiatranszfer-vállalat ügyvezető igazgatója a tervezettel kapcsolatban úgy nyilatkozott, hogy a javaslatok „nagyon károsak” az EU-vállalkozásokra nézve. „Ez nagyléptékű európai önpusztító törvényhozás. [...] Az EU-n kívüli versenytársaink biztosan nevetnek most azon a módon, ahogyan megbéklyózzuk önmagunkat.” [4]

A technológiafüggő vállalkozások részéről fagyos fogadtatásban részesült, körükben riadalmat, mondhatni pánikhangulatot keltett a 2003. októberi tervezet. A jogi szakírók tanulmányainak sztereotip szóhasználata szerint „elfojtaná” az új rendelet az EU-ban a licenciatulajdonosi forgalmat, és vele együtt az innovációt, ha a tervezetet változtatás nélkül elfogadná a Bizottság.

Ha a hangulat nem vált is bizakodóvá az érintett vállalkozások körében, de jelentősen javult azt követően, hogy *Mario Monti*, a Bizottság versenypolitikáért felelős tagja egy 2004. január 16-án tartott beszédében bejelentette, hogy *módosított* javaslatokat terjesztettek megvitatás céljából a tagállamok hatóságai elé, és vázolta a tervezett változtatásokat.

Az ismertetett módosítások közül a *kemény magot alkotó korlátozások listájának* jelentős lazítása érintette legkedvezőbben a vállalkozásokat. Ugyanakkor a bejelentés nyomán az is kiderült, hogy *megmaradnak* a technológiafüggő vállalkozásoknak a *piaci részesedési küszöbök* kihatásával, a *piaci részesedés meghatározásának nehézségeivel* és a *versenytársak* és a *nem versenytárs vállalkozások eltérő kezelésével* kapcsolatos gondjai.

Volt olyan vélemény is, hogy az új szabályok bonyolultsága és homályossága előidézheti annak lehetőségét, hogy egy adott megállapodást létrehozó feleknek közgazdászok, ügyvédek és versenyspecialisták tömegét kell alkalmazniuk a *piaci részesedés következményeinek becsléséhez*. [5] (Ami a licenciamegállapodás előkészítésében részt vevő team kívánatos összetételét illeti, a kiváló elméleti-gyakorlati külkereskedelmi jogász dr. Varró József véleményét évtizedekkel ezelőtt a következőképpen fogalmazta meg: „A *licenciaexport-* és *importszereződések* (licencia alatt a következőkben a know-how-t is értem) külkereskedelmi ügyletek, melyeknek *tartalma* általában *bonyolult* – rendszerint egyéb szállításokkal és szolgáltatásokkal is kapcsolatos – és csaknem minden esetben *jelentős értékű* üzleti tranzakciók. Mint azt más helyen is hangsúlyoztam (Importelőkészítés: kollektív műfaj, *Magyar Import* 1973. szeptember 1-jei száma)

minden külkereskedelmi ügylet lényegében háromféle elemet tartalmaz: a) általános *külgazdasági* elemet, amelyet a külkereskedelmi szakember képvisel; b) *műszaki-technikai*, vagyis *tartalmi* elemet, mely az ügylet tárgyát jelenti, ez a szóban forgó szakma (műszaki) szakértőjének területe; c) a *jogi* elemet, [...] ezt a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos jogban jártas szakember képviseli, [...] amiből logikusan – minden eddigi tapasztalat szerint – következik, hogy a külkereskedelmi szerződések gondos előkészítése, a külföldi féllel megtárgyalása és megkötése e három szakmai terület szakértőinek állandó szoros kapcsolatát és kollektív munkáját igényli.” [6] Ehhez az érvényét nem veszített, megszívlelni való helyzetfelismeréshez hozzáfűzhető, hogy *a jelenlegi helyzetben*, amikor „az EK domináns gazdasági jogága a versenyjog” [7], egy külkereskedelmi licencszerződés előkészítése során adott esetben *valóban* szükség lehet arra, hogy az előkészítés feladatát végző csapatba közgazdászt és *versenyspecialistát is* bevonjanak. Ugyanis a hazai tapasztalatok szerint sem található minden esetben olyan szakember a vállalatok szokásos személyi állományában, aki kellő biztonsággal, az esetleges versenyhatósági vizsgálat próbáját is kiálló módon meg tudja határozni a piaci részesedés kiszámításának alapjául szolgáló *releváns termék- és földrajzi piacot.*)

A fennmaradó problémák ellenére idővel csökkent az eredeti rendelettervezet által keltett nagy feszültség. A hangulat változásának jele, hogy a *Licensing Executives Society International* párizsi konferenciáján a német *Robert Bosch* cég részéről jelen volt *Bertram Huber* 2004. március 31-i felszólalásában – tehát *Mario Monti* tájékoztatóját követően és nyilván annak hatására – a következő kijelentést tette: „Az egész nem olyan rossz, mint amilyennek eleinte látszott. Én magam egy picit féltem, amikor az első tervezetet megláttam, és úgy gondoltam, hogy fel kell majd oszlatnom a licenciosztályomat.”

Nem a tervezetre tett kritikai észrevételek körébe tartozik, de a csoportmentesítési rendeletek új stílusú szerkezeti megoldásának egyik eleme, és ezért nem lehet említés nélkül hagyni, hogy a tervezetből kimaradt a korábban az ilyen fajta jogszabályokba szokásosan felvett „fehér lista”. A fehér lista „kényszerzubbonya” a tapasztalatok szerint rendszerint arra készítette a feleket, hogy csak azokat a korlátozó klauzúákat vegyék be a megállapodásba, amelyeket a csoportmentesítési rendelet mint mentesülőket kifejezetten feltüntetett. A tervezet preambuluma a szóban forgó változáshoz azt az indokolást fűzte, hogy helyénvaló elhagyni azt a megközelítést, amely szerint felsorolásra kerülnek a megállapodások *mentesítésben részesülő* rendelkezései, és a megállapodások azon csoportjainak a meghatározására helyezni nagyobb hangsúlyt, amelyek a piaci erő bizonyos szintjéig mentesülnek, és részletezni azokat a korlátozásokat vagy rendelkezéseket, amelyeket nem tartalmazhatnak ezek a megállapodások. Ez egyeztethető össze egy *gazdasági* alapú megközelítéssel, amely értékeli a megállapodásoknak az érintett piacra gyakorolt hatását. A fehér lista elhagyását indokoló 4) pont azzal fejeződik be, hogy ezzel a megközelítéssel egyeztethető össze az is, hogy különbséget tegyenek a versenytársak között létrejött és azon megállapodások között, amelyeket egymással versenyben nem álló vállalkozások kötöttek.

#### **Az új, 772/2004/EK csoportmentesítési rendelet és a hozzá kapcsolódó iránymutatás**

A Bizottság 2004. április 7-én fogadta el a technológiaátadási megállapodások csoportmentesítéséről szóló 772/2004/EK csoportmentesítési rendeletet [*Commission Regulation (EC) No 772/2004 of 27 April 2004 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements*, HL L 123. szám, 2004. 04. 27., 11. o., a továbbiakban: *Rendelet*] és vele együtt a hozzá szervesen kapcsolódó iránymutatást (*Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology*

*transfer agreements*, HL C 101. szám, 2004. 04. 27., 2. o., a továbbiakban: *Iránymutatás*). (Mind a Rendelet, mind az Iránymutatás elérhető az interneten

[www.europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/licensing\\_arrangements/en.pdf](http://www.europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/licensing_arrangements/en.pdf),

illetve

[www.europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/licensing\\_arrangements/guidelines\\_en.pdf](http://www.europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/licensing_arrangements/guidelines_en.pdf)

alatt.)

Maga a Rendelet a Hivatalos Lapban mindössze 7 oldalt foglal el, míg a 235 szakaszban kifejtett, 70 jegyzetben az Európai Bíróság jogalkotására, jogszabályokra, iránymutatásokra, bizottsági közleményekre és döntésekre, sajtóközleményre való hivatkozással gazdagított Iránymutatás 41 oldalra terjed. Az Iránymutatás részletes irányelvekkel látja el a Bizottságéval párhuzamos hatáskörrel rendelkező nemzeti versenyhatóságokat és nemzeti bíróságokat az EK-Szerződés 81. cikk (3) bekezdésének alkalmazására vonatkozóan.

Fontos megjegyezni, hogy – a közösségi jogban jogforrásnak nem minősülő, de a szerződéskötési gyakorlat számára rendkívül fontos, mert az egységes jogalkalmazás és a *jobbiztonság* elérésének szolgálatában álló – *Iránymutatás* célja tájékoztatást adni a *Rendelet* alkalmazásáról, *de arról is*, hogy miként kell alkalmazni az *EK-Szerződés 81. cikkét* azokra a technológiaátadási megállapodásokra, *amelyek kívül esnek* a Rendelet hatályán. (Ebben a dolgozatban – *terjedelmi okokból* – csak a *csoportmentesítés szerződéskötési gyakorlat* szempontjából legfontosabb kérdéseivel van mód részletesebben foglalkozni, és nincs lehetőség azon megállapodások Bizottság részéről való megítélésének – a hazai gyakorlat szempontjából egyébként sokkal kevésbé jelentősnek tűnő – átfogó és részletekbe menő ismertetésére, amelyek – jelesül a felek piaci részesedésének a Rendeletbe „bele nem férő” mértéke miatt – *nem esnek* a csoportmentesítés kedvezményét nyújtó Rendelet *hatálya alá*.)

## A Rendelet hatálya

A Rendelet – amint erről fentebb már szó volt – 2004. május 1-jén lépett hatályba. Ami időbeli hatályának *megszűnését* illeti, úgy rendelkezik, hogy hatálya 2014. április 30-án ér véget.

A Rendelet által adott csoportmentesítés a *szabadalmi* licenciamegállapodásokra, a *know-how* licenciamegállapodásokra és a *vegyes* szabadalmi és *know-how* licenciamegállapodásokra vonatkozik – miként az előző, 240/96/EK csoportmentesítési rendelet által nyújtott mentesítés –, de a Rendelet ennél tovább megy, és a csoportmentesítés a szoftverlicencia, a Rendelet szóhasználata szerint: *szoftver szerzői jogi* licencia (*software copyright licence*, *Urheberrechtslizenz*) megállapodásokra is alkalmazásra kerül.

A „*szabadalmak*” kifejezés széles értelmezést kapott. A Rendelet alkalmazása szempontjából szabadalmakon kell érteni természetesen magát a szabadalmat, továbbá a szabadalmi bejelentéseket, a használati mintákat, a használati minták bejegyzéséért folyamodó bejelentéseket, a formatervezési mintákat, a félvezető termékek topográfiáit, a kiegészítő oltalmi bizonylatokat (*supplementary protection certificates*) gyógyhatású vagy egyéb olyan termékek számára, amelyek részére ilyen kiegészítő oltalmi bizonylatok elérhetőek, valamint a növénynevelési bizonylatokat.

A *know-how-nak* ahhoz, hogy a Rendelet hatálya alá tartozzon, „titkosnak”, „jelentősnek” és „azonosítottak” kell lennie.

A csoportmentesítés alkalmazást nyer azokra a megállapodásokra is, amelyek a *know-how-n*, a szabadalmakon és a szoftver szerzői jogn kívül *más szellemi tulajdon-*

*jogok* licenciáit is magukban foglalják, de csak akkor, ha ezek a rendelkezések a megállapodásnak nem az elsődleges célját alkotják.

A csoportmentesítés csak a két vállalkozás között létrejött megállapodásokra kerül alkalmazásra. Az Iránymutatás azt a tájékoztatást adja, hogy akkor, ha *kettőnél több* vállalkozás köt a csoportmentesítés hatálya alá eső megállapodásokkal azonos természetű licenciamegállapodást, a Bizottság *analóg* jogalkalmazással a Rendeletben megfogalmazott elveket fogja alkalmazni.

A csoportmentesítés csak a szereződési termékek előállítására céljára kötött licenciamegállapodásokra vonatkozik, ide értve a szabadalmazott eljárást felhasználó termelést, valamint az érintett szellemi tulajdon *szolgáltatások* nyújtására való használatát. (*Szerződési termékek* a használatra engedélyezett technológiával előállított termékek.) A csoportmentesítés kedvezménye *ezért* nem terjed ki azokra a megállapodásokra, amelyeknek *elsődleges célja*, hogy a licenciatulajdonosnak *allicencia* nyújtására adjanak felhatalmazást, és azokra a licenciatulajdonosokra sem, amelyeknek *további kutatás és fejlesztés a célja*.

A nyilvános vita résztvevői annak az aggodalmuknak adtak kifejezést, hogy azoknak a licenciáknak a csoportmentesítésből való kizárása, amelyek kutatást és fejlesztést is magukba foglalnak, megakadályozza a csoportmentesítés alkalmazását igen sok megállapodás tekintetében, például a *gyógyszeriparban*. A Bizottság álláspontjának *változását* jelenti, hogy a csoportmentesítés a *további fejlesztésnek* most legalább egy elemét már magában foglalja olyan mértékben, amennyire a megállapodásban a *szereződési termék*, vagyis az a termék, amelyet a hasznosítani engedélyezett technológiával állítanak elő, *azonosítva van*. (Ez a rendelkezés elsősorban szabadalmi licenciatulajdonosok és fejlesztési vegyes szerződéseket külföldi gyógyszeriparral eddig is kötő hazai gyógyszeripari kutatóhelyeink érdeklődésére tarthat számot.)

Némi bizonytalanság állhat fenn még a tekintetben, hogy mi valósítja meg a szerződési termék „azonosítását”, mivel a Rendelet adós marad ennek az értelmezésével. Mindenesetre az Iránymutatás világossá teszi, hogy nem esik a csoportmentesítés alá sem *egy kutatási eszköz használata* céljára adott licenciatulajdonos, sem a *kutatási „alvállalkozói” tevékenység elvállalása (research sub-contracting)*, ami által a licenciatulajdonos kötelezettséget vállal arra, hogy kutatást folytat a licenciatulajdonos számára, és az eredményeket a licenciatulajdonosnak visszaszolgáltatja. *Ez utóbbi kizárás* azonban csak akkor kerül alkalmazásra, ha ennek a kutatási alvállalkozói tevékenységnek az elvállalása a megállapodásnak a *fő célját* képezi. [8]

Maga a Rendelet (közlekedésről a preambuluma (7) pontja) mindössze annyit közöl, hogy a Rendeletnek *csak azokkal* a megállapodásokkal kell foglalkoznia, amelyekben a licenciatulajdonos a licenciatulajdonosnak engedélyezi, hogy a *licencia tárgyát képező technológiát – esetleg a licenciatulajdonos által folytatott kutatás és fejlesztés után – áruk vagy szolgáltatások létrehozása céljából hasznosítsa*. Nem kell foglalkoznia a kutatási és fejlesztési alvállalkozói tevékenység elvállalása *céljából* kötött licenciamegállapodásokkal.

Az ezzel a kérdéskörrel való valamivel részletesebb foglalkozásra az adott állapot, hogy gyógyszeripari kutatóhelyeink gyakorlatában *már eddig is* nemegyszer fordult elő, hogy nemzetközi hírnévnek örvendő külföldi gyógyszeripari vállalatnak *abból a célból* adtak ígéretes találmányuk szabadalmára – számukra is előnyös feltételekkel – licenciatulajdonos, hogy a licenciatulajdonos a találmányt – a fejlesztéssel járó rendkívül magas költségeket vállalva – továbbfejlessze. Ezekről az ügyletekről a Külgazdaságban ismertetés jelent meg. [9]

Ha a felek között létrejött megállapodás az előzőekben ismertetett szabályok alapján a Rendelet *hatálya alá esőnek* bizonyul, a feleknek annak megfontolása során, hogy részesülhetnek-e a Rendelet *kedvezményében*, „önmegmérés” keretében meg kell állapítaniuk, hogy: (i) egymás versenytársai-e; (ii) ha igen, *együttes* piaci részesedésük 20%-

nál kevesebb-e, illetve ha nem versenytársak, *mindegyikük* piaci részesedése kevesebb-e 30%-nál; (iii) megállapodásuk tartalmazza-e azoknak a kemény magot alkotó korlátozó-soknak valamelyikét, amelyek az egymással versenyben álló és versenyben nem álló vállalkozások tekintetében *külön* feketelistákon vannak felsorolva; (iv) tartalmazza-e azoknak a „*kizárt korlátozásoknak*” valamelyikét, amelyeket a Rendelet 5. cikke sorol fel. Ez a sorrendiség az alábbiakban a Rendelet és az Iránymutatás nagy terjedelmű együttese leglényegesebb elemei tárgyalásának menetrendjét is megszabja abból a megfontolásból, hogy megfelel annak az egymásutániságnak is, ami szerint a *gyakorlatban*, a szerződésszerkesztés során a tervezet versenyjogi ellenőrzésének feladatait célszerű végrehajtani.

### **Különbégtétel a versenytársak és a versenytársaknak nem minősülő vállalkozások között**

Ez a differenciálás nagyon jelentős az új, erősen gazdasági megközelítésű versenyjogi rezsimben, mert különböző *piaci részesedési küszöbök* és *kemény magot alkotó korlátozások* egymástól eltérő listái kerülnek alkalmazásra a versenytársak és a versenyben egymással nem álló vállalkozások megállapodásaira, és az Iránymutatás *ezen a megkülönböztetésen alapuló*, eltérő elemzést ad azokra a megállapodásokra vonatkozóan, amelyek *nem tartoznak a csoportmentesítésbe*.

Ez a megkülönböztetés nemcsak az érintett termék- és szolgáltatási piacokon, hanem az érintett *technológiai piacokon meglévő versenyre is* vonatkozik.

Arra a sokak által hangoztatott aggodalomra, hogy a *technológiával* kapcsolatban a piaci részesedés felbecsülése közismerten nehéz, *Mario Monti*, a Bizottság versenyügyekért felelős tagja a következőképpen reagált: „A licenciadás rendszerint olyan termékekre vonatkozik, amelyek vagy tovább versenyeznek a meglévő termékekkel, vagy amelyek felváltanak meglévő termékeket. Nem sok olyan termék van, amely olyan emberi szükségletet elégít ki, amelynek számára előzőleg semmi nem állt rendelkezésre. Ezért a licenciadás esetében a piac meghatározása nem lesz markánsan nehezebb, mint a piacnak a legtöbb egyéb megállapodás számára való meghatározása.” [10]

A Rendelet sok területen alkalmazza az USA licenciamarkelljogának megközelítéseit, ami eredményként a most is úgy, mint azelőtt is fennálló különbségek ellenére e két, világviszonylatban legjelentősebb versenyjogi rendszer erősebb összeegyeztethetőségéhez vezet. [11] A Bizottságnak az a véleménye, hogy az új versenyjogi rezsim az Európai Unió szabályait az Egyesült Államokéihoz igazítja, aminek könnyítenie kell azoknak a licenciadóknak és licenciatevéknek a terhén, akik mind a két joghatóság területére átívelő megállapodásokat kötnek. [12]

Az USA-ban az Igazságügyi Minisztérium és a Federal Trade Commission által 1995-ben kibocsátott *Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property* – amely szemmel láthatólag „ihletőként” szolgált a Rendelethez – a vállalatokat még keményebb próbatétel elé állítja, mint a Rendelet az uniós vállalkozásokat. Releváns piacként, tehát olyan piacként, amelyen a licenciaszerződések a versenyt befolyásolhatják, a termékpiacot, a technológiai piacot *és ráadásul még az innovációpiacot* jelöli meg, ez utóbbin olyan piacot értve, amelyen a vállalatok olyan *kutatás és fejlesztés* terén versenyeznek, amely *új* termékekhez és eljárásokhoz vezethet.

A vállalatok egyébként a tapasztalat szerint *azzal*, hogy léteznek-e versenytársaik, és ha igen, *melyek azok, általában pontosan tisztában* vannak, sőt számos gyártó (és nagykereskedő) versenytárselemzést (*competitor analysis*) is végez.

Ennek során gondosan megvizsgálják a piacon lévő *konkurens termékeket*, összevetve a sajátjukkal, hogy feltárják, miként lehetne saját termékeiket oly módon megvál-

toztatni vagy megjavítani, hogy nagyobb piaci részesedéshez jussanak. Mindez a piackutatás részét képezi. [13]

A versenykorlátozó megállapodás gyanúja miatt vizsgálatot folytató hatóság azonban természetesen nem fogadhatja el önmagában bizonyítékként a vizsgálat alá vont vállalkozásoknak azt a számukra kedvező állítását, hogy ők megállapodási partnerüknek *nem versenytársai*.

A Rendelet 1. cikke 1. bekezdésének j) pontja *meghatározza a versenytárs vállalkozás fogalmát*, azonban a meglehetősen *bonyolult, nehezen érthető* jogszabályszöveg ismertetése előtt célszerű magyarázatot fűzni a szóban forgó fogalom-meghatározás leglényegesebb elemeihez.

A meghatározás középpontba állítja azt a kérdést, hogy a felek tényleges vagy potenciális versenytársak *lettek volna-e* a megállapodás hiányában.

A felek *tényleges* versenytársak lehetnek abban az esetben, amikor mindketten ugyanazon a termék-, szolgáltatási vagy technológiai piacon vannak jelen, bár az érintett technológiai piacok céljára a felek csak addig a mértékig tekintendők tényleges versenytársaknak, amennyire technológiájukra *harmadik személyeknek licenciót adnak*.

A felek az érintett *termék- vagy szolgáltatási piacon* akkor tekinthetők *potenciális* versenytársaknak, ha a megállapodás hiányában és anélkül, hogy megsértenék egymás szellemi tulajdonon alapuló jogait, a termékárak kicsiny, de tartós emelkedésére reagálva vállaltak volna további befektetést a piacra való belépéshez abból a célból, hogy a piacon viszonylag rövid határidőn belül megjeljenek.

Azok a felek, akik egy- vagy kétirányú „gátló helyzetben” vannak, úgy tekintendők, mint akik *nem* versenytársak az érintett technológiai piacon. [14] (A gátló helyzet értelmezését l. alább.)

És íme maga a jogszabályi fogalom meghatározás:

A „*versenytárs vállalkozások*” olyan vállalkozásokat jelent, amelyek egymással versenyben állnak az érintett technológiai piacon és/vagy az érintett termékpiacon, azaz

(i) az érintett *technológiai piacon* versenytárs vállalkozások azok a vállalkozások, amelyek versenyhelyzetben lévő technológiák licenciába adásával foglalkoznak anélkül, hogy egymás szellemi tulajdonon alapuló jogait megsértenék (tényleges versenytársak a technológiai piacon); az érintett technológiai piac magába foglalja azokat a technológiákat, amelyeket a *licenciavevők* a jellemzőik, licenciadíjaik, rendeltetésük miatt a hasznosítani engedélyezett technológiával *felcserélhetőnek* vagy *helyettesíthetőnek* tekintenek.

(ii) az érintett *termékpiacon* versenytárs vállalkozások azok a vállalkozások, amelyek a technológiaátadási megállapodás hiányában mindketten aktívak az(ok)on az érintett termék- és földrajzi piac(ok)on, amely(ek)en a szerződési termékek (terméken árut vagy szolgáltatást értve – V. J. F.) egymás szellemi tulajdonon alapuló jogainak megsértése nélkül kerülnek értékesítésre (*tényleges* versenytársak a termékpiacon), *vagy* azok a vállalkozások, amelyek reális alapon vállalnák az újabb befektetéseket vagy a szükséges átállási költségeket, hogy egymás szellemi tulajdonon alapuló jogainak megsértése nélkül, a vonatkozó árak kicsi és tartós emelkedésére reagálva megfelelő időben lépjenek be erre (ezekre) az érintett termék- és földrajzi piac(ok)ra (*potenciális* versenytársak a termékpiacon). Az érintett termékpiac magába foglalja azokat a termékeket, amelyeket a *vevők* jellemzőik, áraik és rendeltetésük miatt a szerződési termékekkel *felcserélhetőnek* vagy azokat *helyettesíthetőnek* tartanak.

Amikor a Rendeletnek még csak a *tervezete* volt ismert, ez utóbbit olyan kifogás érte, hogy nehéz lehet annak meghatározása, hogy *mi* az a technológia, ami a licenciába adott *technológiát* „helyettesítheti”, továbbá hogy nem tudni, hogy mit jelent a tervezet adott szövegösszefüggésben az a kifejezés, hogy „reális alapon”. Ezek a kritériumok – a

kritika szerint – nagyon nehézé teszik a felek számára, hogy biztosak legyenek abban, hogy a vonal melyik oldalára esnek. [15] Amint a fentiekből látható, e kifogásolt kifejezések a Rendelet szövegébe végül is *bekerültek*.

Szükségességnek látszik még a versenytárs vállalkozások fenti definíciójában foglalt „egymás szellemi tulajdonon alapuló jogainak megsértése nélkül” fogalmi jegy megvilágítása.

Ha a felek tulajdonában olyan technológiák vannak, amelyek egy- vagy kétirányúan egymást gátló helyzetűek, úgy tekintendők, mint akik *nem versenytársak a technológia-piacon*. Az egyirányú gátló helyzet akkor áll fenn, amikor egy technológiát *nem lehet hasznosítani anélkül, hogy egy másik technológiát bitorolnának*. Erről van szó például akkor, amikor egy („függő”) szabadalom olyan technológia *továbbfejlesztésére* terjed ki, amelyet egy másik („gátló”) szabadalom oltalmaz. Ebben az esetben a továbbfejlesztési szabadalom *hasznosításának előfeltétele*, hogy a függő szabadalom jogosultja a gátló szabadalomra *licenciát kapjon*.

*Kétirányú gátló helyzet* abban az esetben áll fenn, amikor *egyik technológia sem* hasznosítható a másik bitorlása nélkül, és így arra van szükség, hogy a jogosultak vagy *licenciához, vagy jogról való lemondáshoz* jussanak egymástól.

### A piaci részesedés vizsgálata

A közösségi kartelljogban a versenyjogi rendszerváltást megelőzően *is* volt bizonyos, a jelenlegivel össze nem hasonlítható jelentősége a piaci részesedés mértékének, de nem a csoportmentesítési rendeletek alkalmazása a *mentesülés*, hanem az EK-Szerződés 81. cikke versenykorlátozó megállapodásokat *tiltó* (1) bekezdése alkalmazásának a körében. Például a Bizottság 1997. december 9-i „bagatell-közleményének” (*Notice on agreements of minor importance which do not fall within the meaning of Article 85 (1) of the Treaty establishing the European Community*) II. 9. pontja szerint a Bizottság azon a nézeten volt, hogy az áruk előállításával vagy forgalmazásával vagy a szolgáltatások nyújtásával foglalkozó vállalkozások közötti megállapodások *nem esnek* az EK-Szerződés 85. cikk (a mostani 81. cikk) (1) bekezdésének *tilalma alá*, ha valamennyi részt vevő vállalkozás együttes piaci részesedése az érintett piacok egyikén sem haladja meg az 5%-os felső határt, amennyiben a megállapodás a termelés vagy a marketing *ugyanazon* szintjén tevékenykedő vállalkozások között jött létre (horizontális megállapodások), illetve ha nem haladja meg a 10%-os felső határt, amennyiben a megállapodás *különböző* gazdasági szinteken tevékenykedő vállalkozások között kötődött (vertikális megállapodások). (Megjegyzendő, hogy a *kemény magot alkotó korlátozásoknak* a megállapodásba való felvétele gátat szabott az e közleményben foglalt kedvezmény alkalmazásának is.)

Bár ennek a dolgotatnak nem a bagatell-közlemények a tárgya, miután azonban szóba került az 1997. évi bagatell-közlemény, továbbá mivel a hazai vállalkozások által uniós vállalkozásokkal kötött külkereskedelmi szerződések nem kis hányada felelhet meg a „csekély jelentőségű megállapodás” kritériumainak, e helyütt ildomos legalább megemlíteni, hogy azokkal a *csekély jelentőségű megállapodásokkal* kapcsolatban, amelyek a versenyt *nem korlátozzák érezhetően*, jelenleg a Bizottság 2001. december 22-én közzétett közleménye ad útmutatást (*Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty* [Hivatalos Lap C368. szám, 2001. 12. 22., 13. o.]).

Amint fentebb már szóba került, a csoportmentesítés a *versenytársak* közötti megállapodásokra csak azzal a feltétellel alkalmazható, hogy a felek *együttes* piaci részesedése



nem haladja meg az érintett termék- és technológiapiacon a 20%-ot, a *nem versenytárs vállalkozások* közötti megállapodásokra pedig abban az esetben, ha a felek *egyikének* a piaci részesedése *sem* haladja meg a 30%-ot az érintett technológia- és termékpiacon.

Kétéves kíméleti időszak áll azonban rendelkezésre azután, hogy a szóban forgó küszöbök átlépték, és pedig oly módon, hogy ha a piaci részesedés *kezdetben* nem nagyobb, mint a jogszabályban megadott felső határok, de ezt követően e szintek fölé emelkedik, a mentesítés *továbbra is érvényes két egymást követő év időszakára* az után az év után, amelyben az irányadó küszöb átlépése *első ízben* következett be.

A vállalkozásoknak általában nem kis gondot okoz piaci részesedésük biztonságos kiszámítása, már azért is, mert a Bizottság nemegyszer *szűkebben* kalkulálta a *piacnak* a részesedés kiszámításához alapul szolgáló *terjedelmét*, mint maguk a vállalkozások. A gyógyszeripar egyik képviselője a felbecsülésről, mint olyanról, a *Managing Intellectual Property* c. folyóirattal a következőképpen közölt véleményét: „Licenciát adunk egy termékre, amely esetben az ember azt mondhatná, hogy 80%-os a piaci részesedésünk, *ha* a piacot *szűken* határozzuk meg, de *ha* az ember azt *szélesebben* határozza meg, a piaci részesedésünk *pici*.” [16]

A Rendelet a *technológiapiaco(ko)n* jelentkező piaci részesedés kiszámításához írt elő módszert. Egy félnek az érintett technológiapiac(ok)on való részesedését a licenciatárgyát képező technológiának az *érintett termékpiac(ok)on* való jelenlétében kifejezve kell meghatározni. Egy licenciatadó érintett technológiapiacon való piaci részesedésének tekintendő a licenciatadó és licenciatvevői által előállított szerződési termékeknek az érintett *termékpiac*on mutatózó *együttes* piaci részesedése.

A piaci részesedések kalkulálása a *piaci forgalom értékei* alapján történik. Ha ezek nem állnak rendelkezésre, más megbízható piaci információ – benne: a piaci értékesítés *menyiségein* – alapuló *becsléseket* lehet felhasználni az érintett vállalkozás piaci részesedésének megállapításához.

A piaci részesedést az *előző naptári évre* vonatkozó adatok alapján kell kiszámítani.

### A kemény magot alkotó versenykorlátozások

Érdeemes párhuzamba állítani annak a helyzetnek a *következményeit*, amelyben a felek *piaci részesedése* nagyobb, mint a Rendeletben megállapított felső határ azzal, amelyben a technológiaátadási megállapodás olyan kikötést tartalmaz, amely *kemény magot alkotó korlátozásnak* minősül.

*Mario Monti* versenyügyi biztos a Rendelet kiadása előtt megnyugtatta a „szellemi tulajdon közösségét”, hogy *pusztán azért*, mert egy megállapodás *piaci részesedési alapon* nem esik a Rendelet hatálya alá, *semmiképpen sem vélelmezhető*, hogy ez a megállapodás *versenyjogi tilalomba ütközik* –, és erre a *Rendelet is* biztosítékot nyújt majd. [17] És valóban: a Rendelet preambulájának 12) pontja rámutat arra, hogy *nem* áll fenn olyan vélelem, hogy az ilyen megállapodások az EK-Szerződés 81. cikk (1) bekezdése alá esnének.

Ha a technológiaátadási megállapodás a *kemény magot alkotó korlátozások* listáján feltüntetett egy vagy több szerződési klauzula tartalmaz, a *csoporthentesítés az egész megállapodás tekintetében ki van zárva*, és ez a tény ezen túlmenően a *jogellenesség vélelmét* alapozza meg egy ezután szükséges *egyedi vizsgálat* keretében. [18] A jogellenesség *megállapításának* gyakorlati következménye pedig nemcsak a megállapodás *semmisségének* kimondása, hanem *bírság* kiszabása is lehet.

Bár természetesen minden eszközzel törekedni kell a piaci részesedés helyes megítélésére, az elmondottak tükrében világossá válik, hogy – gyakorlati megfontolásokból

– a szerződés szerkesztése során mennyivel gondosabban kell ügyelni arra, hogy a szerződésbe, a Rendelet alapján egyébként könnyen azonosítható, kemény magot alkotó versenykorlátozó klauzulák semmiképpen ne kerüljenek be, mint arra, hogy a piaci részesedés kiszámítása bizonytalansági tényezőkkel telített feladatának végrehajtását „mérnöki pontosság” jellemezze.

Két külön listája van azoknak a kemény magot alkotó korlátozásoknak, amelyek a csoportmentesítés  *elvesztését*  okoznák: egy szigorúbb, amely a *verseny társak* közötti megállapodásokra kerül alkalmazásra, és egy enyhébb, amely a *nem verseny társ* vállalkozások közötti megállapodásokra vonatkozik.

Lehetséges, hogy a vállalkozások a megállapodás megkötésének időpontjában még nem verseny társak, később azonban azzá válnak. A Rendelet szerint ilyen esetben *továbbra is* a nem verseny társ vállalkozásokra vonatkozó lista alkalmazandó.

Mielőtt az *egész* megállapodás mentesülését kizáró versenykorlátozó kikötések ismertetésére rátérnénk, a megérthetőség kedvéért célszerűnek látszik előbb néhány, a Rendelet idevonatkozó szabályozásában előforduló *fogalmat* tisztázni.

A *nem kölcsönös megállapodás* olyan technológiaátadási megállapodást jelent, amelyben egy vállalkozás egy másik vállalkozásnak szabadalmi licenciát, know-how licenciát, szoftver szerzői jogi licenciát vagy *vegyes* szabadalmi+know-how/szoftver szerzői jogi licenciát ad, vagy amelyben két vállalkozás nyújt egymásnak ilyen fajta licenciát, *de* amelyben ezek a licenciák *nem versenyben lévő* technológiákra vonatkoznak, és *nem használhatók fel versenytermékek* előállítására [Rendelet 1. cikk 1. bek. d) pont].

A *kölcsönös megállapodás* olyan technológiaátadási megállapodás, amelyben két vállalkozás ugyanabban a szerződésben vagy külön szerződésekben szabadalmi licenciát, know-how licenciát, szoftver szerzői jogi licenciát vagy *vegyes* szabadalmi+know-how/szoftver szerzői jogi licenciát ad egymásnak, és amelyben ezek a licenciák *versenyben álló* technológiákra vonatkoznak, vagy *felhasználhatók versenytermékek előállítására*. [Rendelet 1. cikk 1. bek. c) pont].

A *kizárólagos fogyasztói csoport* olyan fogyasztói csoportot jelent, amelynek a számára csak *egy vállalkozásnak* szabad értékesíteni a licencia tárgyát képező technológiával előállított szerződési termékeket [Rendelet 1. cikk 1. bek. m) pont].

A Rendelet az *aktív* és a *passzív értékesítés* fogalmát *nem* határozza meg, azonban az Iránymutatás foglalkozik a kérdéssel, visszautalva a vertikális megállapodások csoportmentesítési rendeletéhez kapcsolódó iránymutatásra.

Ez utóbbi iránymutatás (Hivatalos Lap 291. szám 2000. 10. 13.) 50. pontjában arról tájékoztat, hogy az *aktív eladásba* beleértendő az is, ha más kizárólagos területén raktárt vagy forgalmazási helyet létesítenek. A passzív eladásokat illetően pedig arról informál, hogy a médiában vagy az interneten a *szokásos reklámozást* vagy *propagandát*, amely ésszerű módja a más területeken vagy vásárlói csoportokban lévő vásárlók elérésének, általában inkább passzív, semmint aktív értékesítésnek tekinti majd a Bizottság.

### **A versenytársak közötti kemény magot alkotó korlátozások**

A „bűnlajstrom” hosszúnak tűnik, azonban a lista zömét *éppen a kivételek* teszik ki.

Abban az esetben, ha a megállapodást kötő felek *versenytársak*, nem részesülnek mentesülésben azok a megállapodások, amelyeknek közvetlenül vagy közvetve, elszigetelten vagy a felek ellenőrzése alatt álló más tényezőkkel együtt a *célja*:

a) az egyik fél képességének korlátozása, hogy meghatározza az árait, amikor termékeit harmadik személyeknek értékesíti;

b) a termelési teljesítmény korlátozása, kivéve a szerződési termékek termelésének egy nem kölcsönös megállapodásban a licenciatvevő számára előírt korlátozását, vagy egy kölcsönös megállapodásban csak a licenciatvevők egyike számára előírt korlátozását;

c) a piacok vagy a fogyasztók felosztása, *kivéve*:

(i) a licenciatvevő(k) kötelezését, hogy a hasznosítani engedélyezett technológiával csak egy vagy több műszaki felhasználási területen vagy egy vagy több termékpiacon folytasson (folytassanak) gyártást;

(ii) a licenciatadóknak és/vagy a licenciatvevőknek nem kölcsönös megállapodásban arra kötelezését, hogy a licenciat tárgyát képező technológiával egy vagy több műszaki felhasználási területen, vagy egy vagy több termékpiacon, vagy a másik félnek fenntartott egy vagy több kizárólagos területen ne folytasson gyártást;

(iii) a licenciatadóknak előírt kötelezettséget, hogy egy meghatározott területre a technológiára más licenciatvevőknek ne adjon licenciat;

(iv) egy nem kölcsönös megállapodásban a licenciatvevő és/vagy a licenciat adó a másik fél számára fenntartott kizárólagos területre vagy kizárólagos fogyasztói csoporthoz történő aktív és/vagy passzív értékesítésének korlátozását;

(v) egy nem kölcsönös megállapodásban annak korlátozását, hogy a licenciatvevő a licenciatadó által egy másik licenciatvevő részére juttatott kizárólagos területre vagy kizárólagos fogyasztói csoport részére aktív értékesítést folytathasson, feltéve hogy az a másik licenciatvevő a saját licenciatja megkötésének idejében nem volt a licenciatadó versenytársa;

(vi) a licenciatvevőknek azt a kötelezettségét, hogy a szerződési termékeket csak a saját felhasználása céljára állítsa elő, feltéve hogy a licenciatvevő nincs korlátozva abban, hogy a szerződési termékeket aktívan és passzívan a saját termékeihez való pótalkatrészként értékesítse;

(vii) a licenciatvevőknek nem kölcsönös megállapodásban előírt kötelezettségét, hogy a szerződési termékeket csak egy meghatározott fogyasztó számára állítsa elő, amikor a licenciat abból a célból adták, hogy annak a fogyasztónak alternatív beszerzési forrást hozzanak létre.

d) a licenciatvevő azon képességének korlátozása, hogy saját technológiáját használja fel, vagy a megállapodásban részes bármelyik fél azon képességének korlátozása, hogy kutatást és fejlesztést hajtson végre, ha ez utóbbi korlátozás nem nélkülözhetetlen annak megakadályozására, hogy a licenciat tárgyát képező know-how harmadik személyek előtt feltáruljon.

#### **A nem versenytárs vállalkozások közötti kemény magot alkotó korlátozások**

E korlátozások ismertetését is fogalom-meghatározással célszerű kezdeni. Szükségesnek látszik továbbá egyes regulatív rendelkezéseket az Iránymutatásban megadott magyarázatokkal megvilágítani. (Ezek alább, az érintett rendelkezések után, zárójelbe vannak foglalva.)

A *szelektív forgalmazási rendszer* olyan forgalmazási rendszert jelent, amelyben a licenciaadó kötelezettséget vállal, hogy a szerződési termékek előállítását csak részletesen meghatározott ismérvek alapján kiválasztott licenciatvevőknek engedélyezi, és amelyben ezek a licenciatvevők vállalják, hogy nem értékesítenek nem felhatalmazott forgalmazóknak [Rendelet 1. cikk 1. bekezdés k) pont].

Abban az esetben, ha a megállapodást kötő felek *nem versenytársak*, nem részesülnek mentesülésben azok a megállapodások, amelyek *célja* közvetlenül vagy közvetve, elszigetelten vagy a felek ellenőrzése alatt álló más tényezőkkel együtt:

a) egy fél képességének korlátozása, hogy meghatározza az árait, amikor harmadik személyeknek termékeket értékesít, nem érintve annak lehetőségét, hogy maximált árat írjanak elő, vagy javasoljanak eladási árat, feltéve hogy ez nem jelent rögzített vagy minimális eladási árat a felek bármelyikétől származó nyomásgyakorlás vagy bármelyikük által felajánlott ösztönzés következményeként.

b) a területnek vagy a fogyasztóknak a korlátozása, ahová, illetve akiknek a *licenciatvevő* a szerződési termékeket *passzívan* eladhatja, *kivéve*:

(i) a licenciatadónak fenntartott kizárólagos területre vagy kizárólagos fogyasztói csoport számára történő passzív eladások korlátozását;

(ii) a licenciatadó által egy másik licenciatvevőnek juttatott kizárólagos területre vagy kizárólagos fogyasztói csoport számára történő passzív eladásoknak annak első két évében való korlátozását, hogy ez a másik licenciatvevő a szerződési termékeket azon a területen vagy annak a fogyasztói csoportnak értékesíti;

(iii) azt a kötelezettséget, hogy a szerződési termékeket csak saját felhasználás céljára állítja elő, feltéve hogy a licenciatvevő abban nincs korlátozva, hogy a szerződési termékeket a saját termékei pótalkatrészeiként aktívan és passzívan értékesítse. (Ahol *alkatrész* a szerződési termék, a licenciatvevő kötelezhető, hogy ezt a terméket csak arra használja, hogy a *saját* termékeibe építse be */captive use/*, és a terméket *más gyártóknak* ne adja el. A licenciatvevőnek azonban képesnek kell lennie arra, hogy a szerződési termékeket mint a saját termékei *pótalkatrészeit* értékesítse, és azokat olyan harmadik személyeknek szállítsa, akik az ő saját termékeivel kapcsolatban eladás utáni *vevőszolgálatot* látnak el.);

(iv) azt a kötelezettséget, hogy a szerződési termékeket csak egy meghatározott fogyasztó számára állítsa elő, amikor a licenciat adása abból a célból történt, hogy annak a fogyasztónak alternatív beszerzési forrást teremtsenek;

(v) egy olyan licenciatvevő végső felhasználók számára történő értékesítésének korlátozását, aki a kereskedelem nagykereskedelmi szintjén működik. (Ilyen módon mentesülésben részesül az a licenciatvevőre rótt kötelezettség, hogy ne adjon el végső felhasználóknak – aki így csak *kiskereskedőknek* adhat el. Ilyen kötelezettség előírása lehetővé teszi a licenciatadónak, hogy a nagykereskedelmi forgalmazói feladatkört a licenciatvevőre ruházza. [L. 26/76 Metro (I) ügy, [1977] ECR 1875]);

(vi) annak korlátozását, hogy egy szelektív forgalmazási rendszer tagjai nem felhatalmazott forgalmazóknak értékesítsenek. (Ez a kivételt meghatározó szabály megengedi a licenciatadónak, hogy előírja a licenciatvevőnek azt a kötelezettséget, hogy tagja legyen egy szelektív forgalmazási rendszernek. Ebben az esetben azonban – az alábbi c) pontban foglaltak értelmében – meg kell engedni a licenciatvevőknek, hogy mind aktívan, mind passzívan értékesítsenek *végső felhasználóknak*.)

*nálóknak*, nem érintve annak lehetőségét, hogy a licenciatvevőt – a fenti (v) pontban foglaltaknak megfelelően – nagykereskedelmi funkcióra szorítsák.)

c) egy olyan licenciatvevő végső felhasználók számára történő aktív vagy eladásainak korlátozása, aki szelektív forgalmazási rendszer tagja, és aki kiskereskedelmi szinten működik, nem érintve annak lehetőségét, hogy a rendszer tagját eltiltsák attól, hogy nem felhatalmazott létesítményi helyről folytassa működését.

Ebben a körben végezetül érdemes górcső alá venni az egyik legsúlyosabb versenyellenes cselekményt, az *árrögzítést*, amely mind a versenytársak, mind a nem versenytársak közötti megállapodásokban való előfordulása esetén kemény magot alkotó korlátozásnak minősül. A Bizottság az árrögzítéssel kapcsolatos trükkös, esetenként goromba, visszatetsző *közvetett* módszerekről az előtte folyó eljárások kapcsán bőséges tapasztalatokra tett szert, ami tükröződik az Iránymutatás 97. szakaszának szövegezésében: [...] az eladási árak rögzítése közvetett eszközökkel is elérhető. Az utóbbira példák az árrést rögzítő megállapodások, az árendedmények felső szintjét meghatározó, az eladási árat a versenytársak eladási áraikhoz kötő megállapodások, fenyegetések, megfélemlítések, figyelmeztetések, büntetéspénzek, vagy egy adott árszint betartásával összefüggésben szerződés megszüntetések. Az árrögzítés elérésének közvetlen vagy közvetett eszközei hatékonyabbá tehetők, amikor össze vannak kapcsolva az árcsökkenés felismerésére tett intézkedésekkel, mint például ármegfigyelési rendszer megvalósításával, vagy a licenciatvevő kötelezésével, hogy jelentse az ártól való eltéréseket. Hasonlóképpen hatékonyabbá tehető a közvetlen vagy a közvetett árrögzítés, ha azt összekötik olyan intézkedésekkel, amelyek csökkentik a licenciatvevő készletét, hogy leszállítsa az eladási árat, mint például amikor a licenciatadó arra kötelezi a licenciatvevőt, hogy alkalmazza „a legnagyobb kedvezményben részesülő fogyasztó” záradékot, azaz vállalja azt a kötelezettséget, hogy egy fogyasztónak megad minden kedvezőbb feltételt, amelyet bármely másik fogyasztónak nyújt. [...]”

Felvetődhet a kérdés, hogy mi a licenciatadó érdekeltsége a szerződési termék árának magas szinten való megállapításában, ha a terméket *nem ő*, hanem a licenciatvevő értékesíti. Ez összefügg – egyebek mellett, de nem utolsósorban – azzal a körülménnyel, hogy a licenciaszerződésekben a leggyakoribb, legnépszerűbb díjmeghatározás a fix összegű „belépőt” és a licenciatvevőnél jelentkező *nettó árbevétel százalékában* meghatározott díjat egyesítő díjmegállapítás.

### **Kizárt korlátozások**

Ezzel a csoportmentesítési rendeletek körében *új* elnevezéssel a korlátozások négy típusát határozza meg a Rendelet. Ezek *csoportmentesítésben* nem részesülnek, és így versenyellenes és versenyt előmozdító kihatásaik *egyedi értékelését* igénylik. Valamilyik korlátozásnak a licenciat megállapodásba való felvétele a megállapodás *többi részére* nézve *nem akadályozza meg* a csoportmentesítés alkalmazását. Csupán a szóban forgó egyedi korlátozás az, amely csoportmentesítésben nem részesül, amivel együtt jár, hogy egyedi értékelését kell végrehajtani. Következésképpen az elkülöníthetőség szabálya vonatkozik a kizárt korlátozásokra.

Előre kell bocsátani, hogy a Rendelet *fogalommeghatározása* szerint az *elkülöníthető javítás* olyan javítást jelent, amelyet anélkül lehet hasznosítani, hogy a licenciat tárgyat képező technológiával szemben jogbitorlást követnének el.

Ezek a kizárt korlátozások a következő klauzulákat foglalják magukba:

a) a licenciatvevőnek előírt bármely közvetlen vagy közvetett kötelezettséget, hogy a licencia tárgyát képező technológiának a saját elkülöníthető javítására, vagy saját új alkalmazására vonatkozóan *kizárólagos licenciát nyújtson* a licenciatadóknak vagy a licenciatadó által kijelölt harmadik személynek;

b) a licenciatvevő bármely közvetlen vagy közvetett kötelezettsége, hogy egészben vagy részben a licenciatadóra vagy az általa kijelölt harmadik személyre *ruházzon át* jogokat a hasznosítani engedélyezett technológiának a saját elkülöníthető javítására vagy saját új alkalmazására vonatkozóan;

c) a licenciatvevő bármely közvetlen vagy közvetett kötelezettsége, hogy ne emeljen kifogást azoknak a szellemi tulajdonjogoknak az érvényességével szemben, amelyeknek a közös piacon a licenciatadó a tulajdonosa, nem érintve a technológiaátadási megállapodás megszüntetésének lehetőségét, amennyiben a licenciatvevő kifogást tesz a licencia tárgyát képező egy vagy több szellemi tulajdonjog érvényessége ellen.

Ahol a megállapodásban részes vállalkozások *nem egymással versenyben álló vállalkozások*, a mentesítés nem vonatkozik semmi olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettségre, amely korlátozza a licenciatvevő képességét, hogy a saját technológiáját felhasználja, vagy amely korlátozza a megállapodásban részes felek bármelyikének képességét, hogy kutatást és fejlesztést hajtson végre, ha ez az utóbbi korlátozás nem nélkülözhetetlen a licencia tárgyát képező know-how harmadik személyek előtt történő feltárásának megelőzésére.

A kizárt korlátozások versenyellenes és versenyt előmozdító hatásának értékeléséhez – ehhez az egyáltalán nem könnyű feladathoz – az Iránymutatás 109–116. szakaszai adnak szempontokat. Mutatóba – úgyis, mint az új versenyjogi rezsimre jellemző erősen gazdasági alapú megközelítés egyik példáját – a következőkben idézem a 110. szakasz szövegét.

A 110. szakasz a fent a) és b) alatt ismertetett korlátozások értékelésével kapcsolatban a Bizottság álláspontját úgy fogalmazza meg, hogy azok mentesítésből való kizárása: „nem függ attól, hogy a licenciatadó fizet-e ellenértéket vagy sem a javítás megszerzéséért vagy azért, hogy hozzájuttat kizárólagos licenciához. Az ilyen ellenérték létezése és szintje azonban lényeges tényező lehet az (EK-Szerződés) 81. cikke alapján történő egyedi értékelés összefüggésében. Amikor a visszaszolgáltatások (*grant backs*) ellenérték fejében történnek, kevésbé valószínű, hogy a kötelezettség elijeszti a licenciatvevőt attól, hogy innovációt hajtson végre. A csoportmentesítés hatályán kívül eső visszaszolgáltatások értékelése során lényeges tényező a licenciatadónak a technológiai piacon elfoglalt helyzete is. Minél erősebb a licenciatadó helyzete, annál valószínűbb, hogy a kizárólagos visszaszolgáltatási kötelezettségeknek korlátozó hatásaik lesznek az innováció terén folyó versenyre. Minél erősebb a licenciatadó technológiájának a helyzete, annál valószínűbb, hogy a licenciatvevő az innovációnak és a jövő versenynek fontos forrása lesz. A visszaszolgáltatási kötelezettségek negatív kihatásai fokozódhatnak is olyan licenciamegállapodások párhuzamos hálózatai esetén, amelyek ilyen kötelezettségeket tartalmaznak. Amikor megszerzhető technológiákat korlátozott számú olyan licenciatadó tart ellenőrzése alatt, akik kizárólagos visszaszolgáltatási kötelezettséget írnak elő licenciatvevőiknek, a versenyellenes hatások kockázata nagyobb, mint amikor sok a technológia, amelyek közül csak néhányra adnak licenciát kizárólagos visszaszolgáltatási feltételekkel.”

A Rendelettről az irodalomban megjelent ismertetéseket-elemzéseket kritikai hangvétel jellemzi. Az egyik bíráló észrevétel a következő alapvető problémára világít rá:

„A hosszadalmas konzultációs időszak alatt, amely megelőzte a technológiaátadási csoportmentesítési rendelet megalkotását, az észrevételezők hangsúlyozták, hogy a Bizottságnak meg kellene találnia a helyénvaló egyensúlyt a verseny követelményei és a licencügyletek által történő innováció között. Vitatható, hogy a jelenlegi rendszer eléggé támogatója-e az innovációnak: azt követeli a felektől, hogy becsüljék fel és a megállapodás egész tartama alatt folyamatosan vizsgálják felül, hogy versenytársak-e vagy sem, és kinek-kinek milyen mértékű a saját piaci részesedése.” [19] (A „licenciaügyletek által történő innováció” megszorító értelmű megfogalmazáshoz kapcsolódva érdemes megemlíteni, hogy egy vállalkozó innovációt hajthat végre a saját kutatásának vagy az általa kötött *kutatási szerződésnek* eredménye *által is*. Korunkban – főleg a legfejlettebb ipari országokban – a két vagy több vállalkozás között létrejövő *közös kutatási és fejlesztési megállapodások* kiemelkedő szerepet játszanak. A közösségi kartelljogban az ilyen fajta megállapodások csoportmentesítéséről a 2001. január 1-jén hatályba lépett és 2010. december 31-ig hatályos 2659/2000/EK rendelet intézkedik. E jogszabályról ismertetés jelent meg a *Külgazdaságban*. [20])

### Irodalom

- [1] *Dr. Nagy Márta* [2003]: Versenyjog alkalmazása a csatlakozás után, *Védjegyvilág*, 3. szám, 17. o.
- [2] *M. Feil* [2004]: Europäische Union – Kommission erlässt neue Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Vereinbarungen nebst Leitlinien, *GRUR Int.*, 5. füzet, 454. o.
- [3] *James Nurton* [2003/2004]: Licensing under threat in Europe, *Managing Intellectual Property*, december/január, 12. o.
- [4] *James Nurton*: i. m. uo.
- [5] *James Nurton*: i. m. 13. o.
- [6] *Dr. Varró József* [1984]: Válogatott tanulmányok a nemzetközi kereskedelmi jog köréből, összeállította: Dr. Leloczky Kálmán, kiadó: özv. Dr. Varró Józsefné, 10. o.
- [7] *Dr. Tattay Levente* [1997]: Az EK domináns gazdasági jogága: a versenyjog, *Külgazdaság*, 6. szám, Jogi melléklet, 89–96. o.
- [8] *Simon Topping* [2004]: The New EU Technology Transfer Block Exemption and Guidelines, *World Intellectual Property Report*, 6. szám, 27. o.
- [9] *Vígh József Ferenc* [1999]: Magyar vállalkozás egyesült államokbeli gyógyszeripari társasággal kötött kutatás-fejlesztési stratégiai szövetségének alapvető jogi kérdései, *Külgazdaság*, 3. szám, Jogi melléklet, 33–34. o.
- [10] *Guy Heath* [2004]: Why Europe’s harbour is looking safer, *Managing Intellectual Property*, április, 41. o.
- [11] *M. Feil*: i. m. 455. o.
- [12] *Alec Burnside* [2004]: New TTBE and Guidelines, *les Nouvelles*, szeptember, 129. o.
- [13] *J. H. Adam* [1993]: Angol–magyar business szótár, Akadémiai Kiadó, 148. o., a magyar kiadást gondozta: Czobor Zsuzsa.
- [14] *Simon Topping*: i. m. 27–28. o.
- [15] *Benedict Bird, Jeremy Brown és Gavin Robert* [2003]: Reforming The Technology Transfer Regulation, *les Nouvelles*, szeptember, 149. o.
- [16] *James Nurton*: i. m. uo.
- [17] *Guy Heath*: i. m. uo.
- [18] *M. Feil*: i. m. 454. o.
- [19] *Alec Burnside*: i. m. uo.
- [20] *Dr. Vígh József Ferenc* [2002]: Az EK kutatási és fejlesztési megállapodásokra vonatkozó kartelljogi szabályozásának reformja, *Külgazdaság*, 1. szám, Jogi melléklet, 1–16. o.