

GAZDASÁG ÉS STATISZTIKA (GÉS)

A KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL
FOLYÓIRATA

SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:

DR. BAGÓ ESZTER (főszerkesztő), BOGNÁR IMRE, FÉLI JÓZSEFNÉ (felelős szerkesztő),
DR. GÁBRIEL KATALIN, KELECSÉNYINÉ GÁSPÁR KATALIN, KOTULICS TAMÁS,
LACZKA SÁNDORNÉ, LAKATOS JUDIT DR., MARKÓ ISTVÁNNÉ DR.,
NYITRAI FERENCNÉ DR., DR. PAPANÉK GÁBOR, DR. POZSONYI PÁL,
DR. PROBÁLD ÁKOS, DR. SZABÓ LÁSZLÓ.

E SZÁM SZERZŐI:

CSEH TÍMEA, gyakornok, KSH;
HERZOG TAMÁS, tanácsos, KSH;
MOGYORÓSY ESZTER RÉKA, projekt menedzser, MEH;
SASS MAGDOLNA, tudományos főmunkatárs, MTA Közgazdaságtudományi Intézet;
SZALAVECZ ANDREA, tudományos főmunkatárs, MTA Világgazdasági Kutatóintézet

ISSN: 0239–1589

A Szerkesztőség tagjai:

Főszerkesztő: dr. Bagó Eszter, tel.: 345-6189 E-mail: Eszter.Bago@ksh.hu
Felelős szerkesztő: Féli Józsefné, tel.: 345-6169, E-mail: jozsefne.feli@ksh.hu

Rovatvezetők:

Fazekasné Kovács Katalin, tel.: 345-6401, E-mail: katalin.fazekas@ksh.hu
Grábics Ágnes, tel.: 345-6427, E-mail: agnes.grabics@ksh.hu
Nádudvari Zoltán, tel.: 345-6865, E-mail: zoltan.nadudvari@ksh.hu
Páll Szilárd, tel.: 345-6730, E-mail: szilard.pall@ksh.hu
Aujeszky Pál, tel.: 345-6807, E-mail: pal.aujeszky@ksh.hu

Olvasószerkesztő: Markó Istvánné dr.

Számítógépes tördelőszerkesztő: Gyenes J. Katalin, tel.: 345-6719, E-mail: katalin.gyenes@ksh.hu

Kiadja a Központi Statisztikai Hivatal (Bp. 1525. Pf. 51.) Megjelenik: kéthavonta, minden páros hónapban.

Előfizetési díj: egész évre 1800 Ft.

Terjeszti a Magyar Posta Rt. és a bizományosok. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalban, a hírlapkézbesítőknél, a Hírlapelőfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság Hírlap-előfizetési Irodájában Budapest, VIII. Orczy tér 1. (Telefax: 303-3440) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 219-98636, 02142795 pénzforgalmi jelzőszámra.

Megrendelhető: KSH-Marketing, Bp. 1525 Pf. 51. Telefon: 345–6560, Fax: 345–6699,
valamint a KSH Megyei Igazgatóságokon.

Beszerezhető a Statisztikai Szakkönyvesboltban (1024 Bp. II. Keleti K. u. 10. Telefon: 212–4348).

Nyomdai kivitelezés: Regiszter Kiadó és Nyomda Kft.

TARTALOM

MŰHELY-ELEMZÉSEK

Tőkevonzás és privatizáció – A visegrádi országok példája – Sass Magdolna	3
A nanotechnológia és a jelenlegi jövőiparágak – Szalavetz Andrea	21
Intézményfejlesztési feladatok a Kohéziós Alap végrehajtási rendszerében – Mogyorósy Eszter Réka	35

MÓDSZERTAN – STATISZTIKAI GYAKORLAT

A magyar külkereskedelem 2004. évi forgalma – Herczog Tamás	45
HAZAI STATISZTIKAI FOLYÓIRATOK TARTALMA	67
GAZDASÁGI JELZŐSZÁMOK	68

GÉS-FIGYELŐ

A munkaerő teljesítményének modellezése (Európai esettanulmány, Cseh Tímea)	71
A gyógyszer-külkereskedelem expanziója és annak főbb okai (Herczog Tamás)	79

CONTENTS

WORKSHOP–ANALYSES

Capital attraction and privatisation – example of the Visegrád countries – <i>Magdolna Sass</i>	3
Nanotechnology and future industries at present – <i>Andrea Szalavetz</i>	21
Institution development tasks in the execution system of the Cohesion Fund – <i>Eszter Réka Mogyorósy</i>	35

METHODOLOGY–STATISTICAL PRACTICE

Turnover of Hungarian external trade in 2004 – <i>Tamás Herzog</i>	45
CONTENTS OF HUNGARIAN STATISTICAL PERIODICALS	67
ECONOMIC INDICATORS	68

GÉS–OBSERVATION

Modelling employment (European case study, <i>Tímea Cseh</i>)	71
Expansion of external trade in medical products and its main reasons (<i>Tamás Herzog</i>)	79

INHALT

ANALYSEN – STUDIEN

Anziehung von Kapital und Privatisierung – Beispiel der „Visegrader Länder“ (V4) – <i>Magdolna Sass</i>	3
Nanotechnologie und heutige „Zukunftindustrien“ – <i>Andrea Szalavetz</i>	21
Aufgaben für Institutionentwicklung im Realisierungssystem des Kohäsionsfonds – <i>Eszter Réka Mogyorósy</i>	35

METHODIK – STATISTISCHE PRAXIS

Warenumsatz in Ungarn, 2004 – <i>Tamás Herzog</i>	45
---	----

AUS DEM INHALT

DER UNGARISCHEN STATISTISCHEN FACHZEITSCHRIFTEN	67
STATISTISCHE KENNZIFFERN	68

GÉS–BEOBACHTER

Modellen für die Beschäftigung (Europäische Fallstudien, <i>Tímea Cseh</i>)	71
Expansion des Arzneiaußenhandels und deren Hauptursachen (<i>Tamás Herzog</i>)	79

MŰHELY-ELEMZÉSEK

TŐKEVONZÁS ÉS PRIVATIZÁCIÓ – A VISEGRÁDI ORSZÁGOK PÉLDÁJA

SASS MAGDOLNA¹

Bevezetés

A privatizációhoz kapcsolódó közvetlen külföldi tőkebefektetés jelentős részét képezi vagy képezte a teljes tőkebeáramlásnak a visegrádi országokban (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia). Egy adott év „tőkevonzási teljesítményét” jelentősen befolyásolja, hogy hány vállalatot és mennyiért értékesítenek külföldi befektetőknek. Így a vizsgált országokban az éves működőtőke-beáramlás alakulása nem hasonlítható össze anélkül, hogy a külföldiek részesedését a privatizációból, egyéb jellemzőit ne vennénk figyelembe. A cikk a privatizáció szerepét járja körül a visegrádi országok közvetlen külföldi tőkebefektetései alakulásában. A privatizációnak a tőkevonzásban betöltött szerepét nehéz vizsgálni, nem állnak rendelkezésre a megfelelő adatok, és ha vannak is adatok, azok nem minden esetben összehasonlíthatóak. A cikk igyekszik részletesen bemutatni az adat- és számbavételi problémákat is.

A cikk első része röviden foglalkozik a tanulmányban használt fogalmakkal, valamint a privatizáció és nemzetközi tőkeáramlás általános trendjeivel, majd bemutatja a legfontosabb adat- és számbavételi problémákat. A továbbiakban a privatizációnak a külföldi tőke beáramlásában játszott szerepét elemzem a négy országban. Végül felsorolom azokat az okokat, amelyek miatt fontos megkülönböztetnünk a privatizációhoz kötődő működőtőke-beáramlást a más típusú befektetéstől.

1. Közvetlen külföldi tőkebefektetések és privatizáció – fogalmak és általános trendek

A közvetlen külföldi tőkebefektetések (foreign direct investments – FDI) megvalósulhatnak zöldmezős beruházként, egyesülés vagy felvásárlás keretében (beleértve a privatizációt), illetve amennyiben a befektetést megvalósító külföldi beruházó már jelen van az adott országban, akkor a működő, külföldi tulajdonban levő vállalatnál kapacitásbővítésre, pótlólagos befektetésre kerülhet sor. (A szakirodalomban még szerepel az ú.n. barnamezős beruházás fogalma is, amely egyfajta átmenet a zöldmezős beruházás és a felvásárlás között, formálisan felvásárlásról van szó, azonban a beruházás a zöldmezős forma jellemzőit viseli.) A határon átnyúló egyesülések és felvásárlások napjainkra a

¹ A kutatást az OTKA (37767) és az OKTK támogatta.

külföldi tőkebefektetések egyik legfontosabb formája lett. Ilyen formában valósul meg a fejlett országok közötti tőkeáramlás zöme, és a fejlődő országokba irányuló tőkebefektetésekben is jelentős szerepet játszik ez a típusú tranzakció.

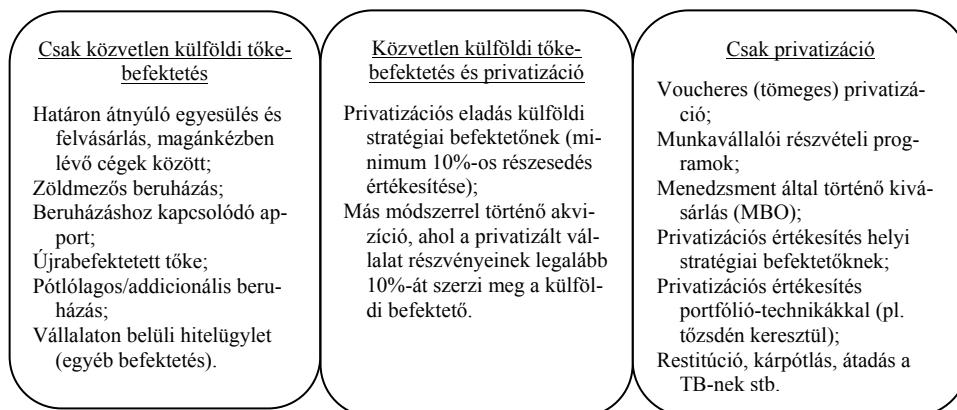
A határon átnyúló egyesületek és felvásárlások esetében a felvásárolt célvállalat lehet magánkézben vagy állami tulajdonban. A határon átnyúló egyesülés és felvásárlás egyik speciális formája a privatizációhoz kapcsolódik, amikor a felvásárlandó vállalat állami vállalatként működik. Privatizációhoz kapcsolódó működőtőke-beáramlásról azokban az esetekben beszélünk, ha

- 1) a külföldi vállalat részesedést szerez, vagy megvásárol egy állami vállalatot,
- 2) pótlólagos beruházást eszközöl egy állami vállalatba,
- 3) vegyesvállalatot alapít egy állami vállalattal. (Rojec, 2004)²

Mind a privatizáció, mind a határon átnyúló egyesületek és felvásárlások, mind a közvetlen külföldi tőkebefektetések olyan fogalmak, amelyek egy-egy összetett jelenségcsoportot „fednek le”. Ezek között jelentősek az átfedések. Fontos tisztázni, hogy a cikk ennek a bonyolult kapcsolat- és jelenségrendszernek csak néhány elemével foglalkozik. Elsősorban a privatizációhoz³ kötődő közvetlen külföldi tőkebefektetésekre koncentrálok, de természetesen egyes esetekben nem kerülheti meg, hogy a kapcsolódó jelenségekről, folyamatokról szót ejtsem. Az 1. ábra mutatja, hogy a Rojec (2004) tanulmányában szereplő, fentebb felsorolt kategóriák közül tulajdonképpen csak az elsővel foglalkozom, aminek a legfontosabb oka az, hogy a másik két kategória esetében nem állnak rendelkezésre megfelelő adatok.

1. ábra

A privatizáció, a határon átnyúló egyesületek és felvásárlások, valamint a közvetlen külföldi tőkebefektetések viszonya



Forrás: Kalotay, Hunya (2000), 40.o.

² Nem különböztetjük meg ugyanakkor a felvásárló tulajdonformája szerint az ügyleteket: nincsenek olyan adatok és vizsgálatok, hogy a privatizációban részt vevő külföldi felvásárló állami vagy magánkézben levő cég-e.

³ A privatizációnak egy tágabb értelmezése is elterjedt a szakirodalomban, ahol az állami vállalatok magánkézbe adása mellett a (kis) hazai magánvállalatok megjelenése, számának és méretének növekedése is a privatizáció része. A cikkben a szűkebb értelmezést használom, vagyis az állami tulajdonban levő vállalatok magánosítását tekintem privatizációnak.

A világgazdaságban mára összességében lecsökkent a privatizációhoz kapcsolódó FDI-áramlás részesedése az összes FDI-ból, illetve a határon átnyúló felvásárlásokból. Így például a határon átnyúló felvásárlásokból a kilencvenes évek közepén mintegy 50% volt a privatizációhoz kapcsolódó ügyletek részesedése, 1999-ben ez 6%-ra csökkent. (UNCTAD, 2000, 131.o.) A kétezres években – a magánkézben levő vállalatok közötti nagy értékű, ún. megaügyletek további térnyerésével – ugyanilyen alacsony maradt a privatizáció részesedése. (UNCTAD, 2005)

A világgazdaság országcsoportjai és régiói között ugyanakkor jelentősek a különbségek a privatizáció tőkevonzási szerepében. Az UNCTAD adatai szerint a fejlett országokban a privatizációs értékesítések többsége helyi vállalkozóknak történik (vagyis nem határon átnyúló jellegű), míg a fejlődő és átalakuló országokban a külföldi vevőktől származó privatizációs bevételek meghaladják a hazaiaktól származót. (UNCTAD, 2000, 131.o.) Az UNCTAD által közölt 2000 utáni privatizációs adatok ennek a trendnek a folytatódását mutatják.

A kilencvenes években elsősorban Latin-Amerika, valamint Közép- és Kelet-Európa esetében jelentős a közvetlen külföldi tőkebefektetéseken belül a privatizációhoz kapcsolódó beáramlás részesedése, de az évtized végére megnőtt a szerepe Ázsiában is. Ez utóbbinak egyik oka az 1998-as ázsiai pénzügyi válság nyomán a régió jelentősebb részvétele a külföldieknek történő privatizációban. (Nemcsak az állami, hanem a magánvállalatok külföldieknek történő értékesítése is nagymértékben megnőtt ebben az időszakban az előző évekéhez képest a válságtól sújtott ázsiai országokban.) A legkevésbé fejlett országokban a legalacsonyabb a privatizációhoz kötődő tőkebeáramlás: a kilencvenes években mindössze 2% volt ez a részesedés. (UNCTAD, 2001, 33.o.)

A kétezres években Latin-Amerikában jelentősen csökkent, Ázsiában kicsit nőtt a privatizációhoz kötődő FDI-beáramlás. (Az utóbbi esetben néhány országra – pl. Indonézia, Vietnam – koncentrálódik a folyamat.) A legkevésbé fejlett, főleg afrikai országok esetében alacsony szinten maradt az ilyen típusú beáramlás, egyrészt a privatizáció lassú előrehaladása, másrészt a privatizációra felkínált vállalatok, az abban érintett szektorok hiányos vagy nem kielégítő szabályozási háttere miatt. Közép- és Kelet-Európában összességében változatlanul jelentős a privatizáció szerepe a működőtőke vonzásában, habár a régi privatizáló országok helyét folyamatosan újak veszik át.

2. Határon átnyúló egyesületek és felvásárlások, privatizációs adat- és számbavételi problémák

A privatizáció és a közvetlen külföldi tőkebefektetések viszonyának elemzését nehezíti, hogy hiányosak, illetve nem állnak rendelkezésre összehasonlítható adatok. A fentebb említett, Rojec (2004) tanulmányában szereplő kategóriák közül kettőre (pótlólagos beruházás állami vállalatba, illetve a vegyesvállalat alapítása állami vállalattal) nehezen vagy nem hozzáférhetőek az adatok, míg a legnagyobb részesedéssel bíró első csoportba tartozó (a külföldi vállalat részesedést szerez vagy megvásárol egy állami vállalatot) ügyletek esetében is jelentősek az adatproblémák.

Privatizáció

A privatizációhoz kapcsolódó beáramlás adatai a privatizációs ügynökségektől származnak. A közölt adat nem a külföldieknek történő magánosításból származó bevételt közli, hanem a privatizációs szervezet adott évben valutában realizált bevételeinek nagyságát. Ez eltérhet a privatizációhoz kapcsolódó közvetlen külföldi tőkebeáramlás adatától, mivel

- lehetséges, hogy a külföldi nem valutában fizeti a privatizációs összeg egy részét vagy egészét⁴, igen nagy összegeknél árfolyampolitikai és kamatpolitikai megfontolások is szerepet játszhatnak abban, hogy milyen módon „folyik be” a privatizált vállalat ellenértéke;
- lehetséges, – bár jóval ritkább – hogy a hazai vevő fizet valutával;
- lehetséges, hogy a külfölditől kapott privatizációs bevétel egy része vagy egésze nem a privatizációs ügynökséghez folyik be, hanem pl. a privatizált vállalathoz (pl. amennyiben a felvásárolt vállalat további részvényeit veszi meg a befektető vagy tőkét emel), vagy a nemzeti bankba kerül⁵;
- a privatizációs ügynökség nem kapcsolódik be közvetlenül a privatizációs ügyletbe⁶, illetve voucheres privatizáció esetében a már privatizált (állampolgárok tulajdonában levő) vállalat kerül (rövid időn belül) külföldi tulajdonba;
- időben jelentős mértékben elválnak egymástól a privatizációs ügylet bejelentése és a hozzá kötődő tőkebeáramlás⁷, (a bejelentett ügyletbe kapcsolódó tőkebeáramlás akár az ügylet megkötését követő évben is realizálódhat);
- az ügyletnél alkalmazott valuta és árfolyam okozhat problémát, hiszen az összehasonlítás, összegzés miatt szükséges az egy valutára történő átváltás, ami az árfolyammozgások, az alkalmazott árfolyam (év végi vagy éves átlagos) stb. miatt jelentősen torzíthatja az ügylet értékét;
- egyes esetekben nem publikus az ügylet értéke;
- tőzsdén keresztül történő privatizáció esetében a privatizációs bevétel valutában jelentkezhet, miközben nem közvetlen külföldi tőkebefektetésről, hanem portfólió-befektetésről (10% alatti részesedésszerzésről) van szó.

A különbség jelentős lehet egy-egy évben a külföldieknek történő privatizáció értéke és a privatizációs szervezethez valutában befolyó privatizációs bevétel között. A különbséget nem tudjuk becsülni, ugyanakkor annak illusztrálására álljon itt néhány példa

⁴ Igen nagy összegekről és ügyletenként különböző, speciális megoldásokról is szó lehet. Így pl. 2000-ben a lengyel TPSA esetében a vásárló, a France Telecom a 4,3 milliárd USD-os teljes árból – a szerződés szerint – 1,9 milliárd USD-t zlotyban fizetett ki, míg a fennmaradó 2,4 milliárd USD nem került átváltásra, hanem egy speciális, a központi bank által kezelt számlára fizette be a vevő. (<http://www.hirek.com/cikk/11270>)

⁵ Több példa közül érdemes a magyar Postabankét kiemelni, ahol a Magyar Postához folyt be a privatizáció ellenértéke, majd az, mint állami vállalat fizette be a költségvetésbe. (Napi Gazdaság, 2005. augusztus 29.) Csehországban a CSOB bank ellenértéke a Cseh Nemzeti Bankhoz folyt be, és nem a privatizációs ügynökséghez 1999-ben. (www.cnb.cz) Általában véve a bankok privatizációjában nem vettek részt a privatizációs ügynökségek, ezért az ezek magánosításához kötődő bevétel nem jelenik meg a kimutatásokban.

⁶ Egy további probléma, hogy ebben az esetben csak az első tulajdonostól befolyó összeg regisztrációja történik meg: ha ez csak egy, a nyereség reményében „közbeiktatódot” ügynök vagy vállalat, és hamar továbbadja a már nem állami vállalatot egy külföldi tulajdonosnak, akkor az így beáramló külfölditőke-többlet már nem jelenik meg privatizációhoz kapcsolódó FDI-ként.

⁷ Egy példa a sok közül: a szlovákiai áramszolgáltató 66 %-ának az olasz Enel számára történő értékesítése után mintegy fél évvel, csak 2005 második felében folyik majd be a 900 millió USD-ra becsült összeg.

(1. tábla). A tábla csak a legnagyobb tranzakciók értékét tartalmazza, tehát erősen alulbecsülheti egy-egy évben az összes, privatizációhoz kötődő tőkebeáramlás nagyságát.

1. tábla

Néhány példa az állami privatizációs ügynökségnél valutában realizált privatizációs bevétel és a legnagyobb ügyletek összege közötti különbségre

(millió USD)

Év	Ország	Privatizációs ügynökség által bejelentett, külföldi valutában realizált bevétel	Legnagyobb ügyletek száma /összege	Különbség
1995	Csehország	0	1/1320	1320
1998	Lengyelország	322	4/1426,5	1104,5
1999	Csehország	0	1/751,4	751,4
2000	Lengyelország	5144	4/5958	814
2001	Csehország	684	1/1000	316
2002	Csehország	0	1/3700	3700
2003	Magyarország	14 ^{a)}	1/460	446

a) A 2003. és a 2002. évi bevételek közötti különbség, a többi évben Magyarország esetében nincs jelentős különbség a két adat között.

Forrás: Saját összeállítás a privatizációs ügynökségek adatai és a 3. táblázat adatai alapján.

Határon átnyúló egyesülések és felvásárlások

Mivel az átalakulás első szakaszában minimális a nem a privatizációhoz kapcsolódó, határon átnyúló egyesülések és felvásárlások száma, illetve értéke, ezért a privatizációhoz kapcsolódó közvetlen külföldi tőkebefektetések nagyságát úgy is becsülhetjük, hogy azt egyenlőnek vesszük az egyesülés és felvásárlás adatával⁸. Ez utóbbiról az UNCTAD World Investment Reportja közöl minden évben számot, a cikkben vizsgált országokra is. Ugyanakkor a határon átnyúló egyesülésekre és felvásárlásokra vonatkozó adatok sem mentesek a számbavételi problémáktól. Több szervezet (befektetési bankok, tanácsadó cégek) is közölnek ilyen adatot, azonban nem egységes az alkalmazott definíció és az adatgyűjtés módja. Az UNCTAD (2000, 105. o.) elemzése alapján az egyes források különböznek abban, hogy

- a bejelentés vagy az ügylet tényleges megvalósításának időpontja szerint veszik-e azt számba;
- különféle típusú ügyletek szerepelhetnek az egyik forrásban határon átnyúló egyesüléseként és felvásárlásokként (például MBO, ingatlanvásárlás, ellenőrző tulajdonosi pozíciót nem biztosító mennyiségű részvény megvásárlása), míg más források ezeket nem sorolják ide;
- eltér a pótlólagos felvásárlások kezelése (például amikor a tulajdonos további részesedést szerez vagy vegyesvállalat esetében az egyik fél növeli részesedését).

⁸ Ezt a módszert az IMF szakemberei alkalmazták. Lásd: Demekas et al. (2005)

A határon átnyúló egyesületekre és felvásárlásokra vonatkozó adatoknak a közvetlen külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó számokkal való összehasonlítása is felvet problémákat:

- a határon átnyúló egyesületekre és felvásárlásokra vonatkozó adatok tartalmazzák a portfólió-befektetéseket is (10% alatti külföldi tulajdoni részesedésnél portfólió-befektetésről, 10%-os vagy annál nagyobb külföldi részesedésnél közvetlen külföldi tőkebefektetésről beszélünk);
- az egyesülési és felvásárlási ügylet finanszírozása történhet hazai vagy külföldi pénzügyi forrásokkal, az utóbbi határon átnyúló ügyletnek számít, és így közvetlen külföldi tőkebefektetésnek is, az előbbi azonban egy hazai tranzakció, nem része a tőkebeáramlásnak. Mivel az egyesületek és felvásárlások esetében a legtöbbször nincs arról információ, hogy a pénzügyi forrás hazai vagy külföldi, ezért a felvásárló és a felvásárolt vállalat nemzetisége alapján sorolják be határon átnyúló vagy egy országon belüli ügyletként az adott tranzakciót;
- a közvetlen külföldi tőkebefektetések nettó értéken vannak számbavéve (a külföldiek által az adott országban eszközölt beruházások értékéből levonásra kerül az ittlévő leányvállalatokban a tulajdonosi részesedés csökkenése), az egyesülés-felvásárlásokra vonatkozó adat az összes ügylet értékének egyszerű számtani összege, nem tartalmazza egy adott ország vállalatai külföldi beruházásainak megszüntetését.

A cikkben elemzett, egyesületekre és felvásárlásokra, illetve közvetlen külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó adatok a fenti problémák egy részét kezelik (legfontosabb, hogy az ú.n. 10%-os szabályt alkalmazzák a portfólióbefektetések és az FDI elkülönítésére, mivel erre vonatkozóan rendelkezésre állnak információk). Ugyanakkor a többi metodológiai nehézséget nem tudják megoldani, ezért a két adat közvetlen összevetése csak megszorításokkal lehetséges.

3. A privatizáció szerepe a tőkevonásban

A közép- és kelet-európai átalakuló országokban a privatizáció a piacgazdaságra való átmenet egyik meghatározó eleme volt. A privatizáció közvetlenül és közvetve is befolyásolja a tőkebeáramlást. Egyrészt közvetlenül, maga a magánosítás folyamata, amelyben bevonják abba a külföldi befektetőket, lehetőséget teremt vállalatfelvásárlásokra, vegyes vállalatok alapítására. Másrészt közvetve, a magánkézben levő vállalatok számának, gazdasági szerepének növekedésével a „privát szektor” előretörésével javul(hat) az üzleti környezet, és így vonzóbbá válhat az ország a külföldi befektetők számára. Szintén áttételesen javítja a privatizáció a beruházási klímát, a költségvetési illetve a fizetésiméreg-pozíció javításával. Közvetve akkor is javulhat a privatizáció révén a beruházási környezet, ha a privatizációs bevételeket államadósság-csökkentésre használják, illetve infrastruktúrális beruházásokat finanszíroznak belőle.

A szakirodalomban több tanulmány is felhívta a figyelmet a privatizációnak a tőkevonásban játszott jelentős szerepére Közép- és Kelet-Európában. A régiót elemző tanulmányok közül Kalotay és Hunya (2000) emelte ki először a privatizáció meghatározó szerepét az átalakuló országok tőkevonásában.

Estrin, Bevan, Meyer (2001) vizsgálata szerint pozitívan hat a kis-, közepes és nagyvállalatok privatizációja az FDI beáramlására, illetve az FDI értéke és a privát szektor GDP-ből való részesedése között szignifikáns és pozitív a kapcsolat.

Newton (2003) tanulmánya a 2002-es FDI-adatok elemzése kapcsán mutatja be, hogy a tíz (akkori) tagjelölt országban az országoként jelentősen eltérő FDI-beáramlás egyik legfontosabb magyarázata a külföldieknek történő privatizációban rejlik. Így Csehország és Szlovákia kiemelkedő FDI-beáramlását nagy értékű privatizációk mozgatták. (A legnagyobb értékű ügyletek: Csehországban a Transgas eladása a német RWE-nek 3,7 milliárd USD-ért, Szlovákiában pedig szintén a gázszolgáltató Slovensky Plynarensky Priemysel eladása a Gazprom, Ruhrgas és Gaz de France alkotta csoportnak 2,7 milliárd USD-ért, miközben a teljes FDI-beáramlás rendre 8,5 és 4 milliárd USD volt.)

Rojec (2004) elemzése szerint a régióban általában a privatizáció első szakaszában, – elsősorban politikai megfontolások miatt, – az ingyenes szétosztás, a gyors privatizációs technikák domináltak, s csak a privatizáció második szakaszában kerültek előtérbe a gazdasági megfontolások, gazdaságossági és hatékonysági kérdések, s ebben a szakaszban már mindegyik országban megjelent, sőt preferált lett a külföldi (stratégiai) befektető. Ebben a szakaszban a hatékony vállalatkormányzás biztosítása, a szerkezetváltási célok, illetve a minél magasabb eladási ár váltak prioritásokká. Így a közvetlen külföldi tőkebefektetésekben is felértékelődött a privatizáció szerepe.

Demekas et al. (2005, 4.o.) elemzése azt hangsúlyozza, hogy az átalakuló országokban az FDI-beáramlás elemzésénél figyelembe kell venni a privatizációhoz kapcsolódó beáramlás alakulását, mivel azok jelentősek, egy-egy évben kiugróak, és időben eltérően jelentkeznek. Vizsgálatukban ezért igyekeznek leválasztani a privatizációhoz kapcsolódó beáramlást a teljes tőkebeáramlásról.⁹

A privatizációnak a tőkevonzásban játszott meghatározó szerepére hívja fel a figyelmet Merlevede és Schoors (2005) is. Ökonometriai elemzésük eredménye, hogy a folyó közvetlen privatizáció (eladás) azonnali pozitív hatással jár az FDI egyensúlyi nagyságára, ugyanakkor a közvetett privatizációs technikák lecsökkentik az egyensúlyi FDI elérésének ütemét. Azt találták még a szerzők, hogy a privatizációs „történet” (vagyis minél régebben kezdődött és folyik az adott országban a magánosítás) pozitívan hat az FDI egyensúlyi nagyságára, függetlenül az alkalmazott privatizációs technikától.

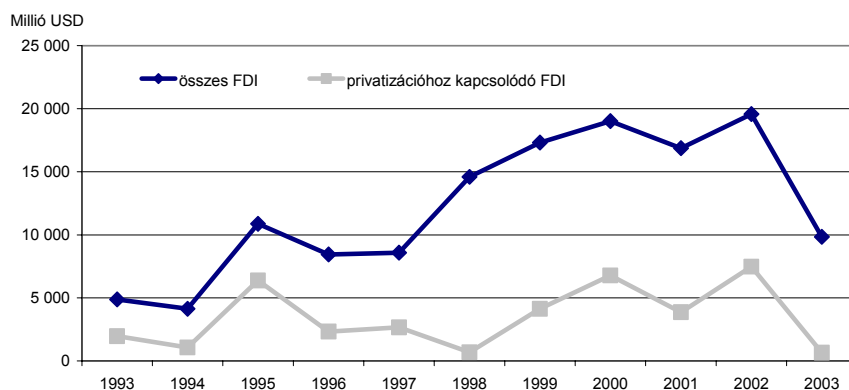
A privatizációban – az egyes vizsgált országokban eltérő időpontokban indulva – jelentős, egy-egy évben akár meghatározó szerepet is játszott a külföldieknek történő értékesítés, a határon átnyúló felvásárlásoknak ez a formája a teljes működőtőke-beáramlás számottevő részét tette és teszi ki. Az állami vállalatok értékesítése mellett az egyes tőkeintenzív infrastruktúra-projektek is jelentős külföldi tőkét vonzottak. Így a telekommunikációs vállalatok, egyes közszolgáltatók privatizációjában, vagy az autópálya-építésben számottevő szerepet játszottak a külföldi vevők, illetve beruházók. Az adatproblémák miatt jelentősen alulbecsült privatizációs FDI részesedése is átlagosan egy-

⁹Ugyanakkor az alkalmazott módszer (a privatizációs FDI-t egyenlőnek vették az egyesülés-felvásárlás adattal) megkérdőjelezhető. Problémát jelent ugyanis a számbavételi-értelmezési különbség, amelyet részletesen ismertettem a 2. fejezetben. Ezen felül 1998 után a nem a privatizációhoz kapcsolódó egyesülések és felvásárlások száma, illetve összege megnőtt mind-egyik vizsgált országban.

harmad körül a négy országba eszközölt összes befektetésben. Látható az is, hogy a két vonal közötti különbség egyre jelentősebb a vizsgált időszak végére. Vagyis a privatizáció szerepe – a teljes régió vonatkozásában, az adatproblémák miatt csak valószínűsíthetően – valamelyest csökkent a tőkevonzásban. (2. ábra)

2. ábra

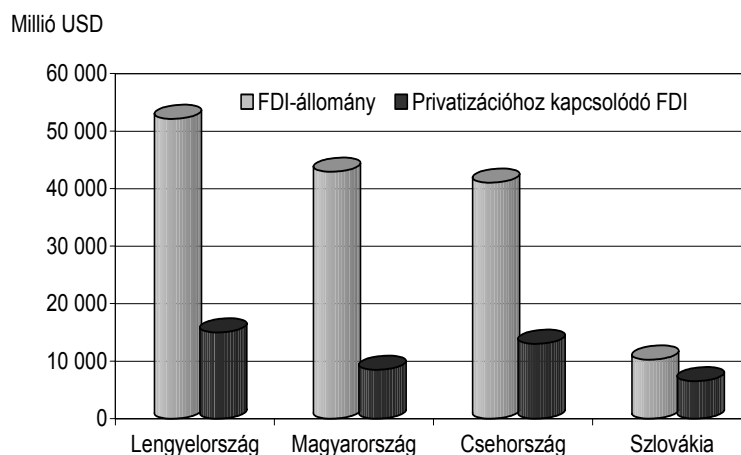
Közvetlen külföldi tőkebeáramlás és privatizációhoz kötődő FDI a visegrádi országokban, 1993–2003



Forrás: Kalotay, Hunya, 2000; nemzeti privatizációs ügynökségek adatai.

3. ábra

Az FDI-állomány és az összes, valutában realizált privatizációs bevétel, 2003



Forrás: Privatizációs ügynökségek adatai és Demekas et al. (2005) alapján.

Míg a régió egészében változatlanul fontos szerepet játszik a tőkevonzásban a privatizáció, az egyes országokban jelentős mértékben eltér a privatizációhoz kapcsolódó tőkebeáramlás részesedése az összes FDI-beáramlásból. Számottevő a különbség a privatizációhoz kapcsolódó FDI értéke között is. (3. ábra)¹⁰

A vizsgált országokban alkalmazott eltérő privatizációs módszerek és politikák a külföldi befektetők eltérő időzítésű részvételét, és így a privatizáció tőkevonzásban játszott szerepének időbeli változását eredményezték. A privatizációs módszer lehetett ingyenes szétosztás, ahol térítésmentesen vagy minimális térítésért vouchereket kaptak az állampolgárok, amelyekkel szabadon kereskedhettek vagy közvetlenül, vagy közvetítők (pl. befektetési alapok) révén. Míg a magánosítás első szakaszában a külföldiek ki vannak zárva az értékesítésből, addig később a másodlagos piacokon megvehetik a részvényeket az új tulajdonosoktól. Egy másik privatizációs módszer a közvetlen értékesítés, ahol az állami vállalatokat készpénzért adják el, általában annak a befektetőnek, aki a legtöbbet ígéri. Ebben az esetben a külföldiek számára elviekben nyitott a privatizációs részvétel, sőt, mivel sok esetben nincs hazai, megfelelő mennyiségű tőkével rendelkező versenytársuk, ebben a magánosítási rendszerben preferálnak tekinthetők. A harmadik módszer a szóban forgó állami vállalat menedzsereinek, dolgozóinak történő tulajdonátadás. Itt a legkisebb a külföldi befektető megjelenésének esélye, mivel az új tulajdonosok hajlandók a legkevésbé lemondani az ellenőrző tulajdonról, és átadni azt egy külső befektetőnek.

A külföldiek szerepe jelentősen eltért az egyes országokban a magánosításban. (2. tábla) A kiinduló helyzet sajátosságai (jelentős külföldi adósságállomány és költségvetési problémák, a többi országhoz képest előrehaladottabb liberalizáció és „piacibb” környezet, gazdaságossági megfontolások miatt [részletesen lásd Csáki, Macher (1998)]) Magyarországon a teljes vizsgált időszakban a privatizációban meghatározó volt a külföldieknek történő közvetlen értékesítés, ezzel szemben a másik három országban ez a magánosítási mód csak az átalakulási időszak második felében lett meghatározó. Az időszak első felében az ingyenes szétosztás dominált, amelyben a menedzserek, a munkások vagy az állampolgárok voltak a kedvezményezettek. Korlátozott volt a külföldieknek történő értékesítés, csak néhány nagyobb ügyletben vehettek részt külföldi vevők. Csehországban az 1998-as kormányváltás után leginkább a teljes, közvetlen külföldi tőkebefektetésekkel kapcsolatos politika változott. Az addigi, inkább elutasító álláspontot felváltotta a befektetés-ösztönzés erősítése, kedvezmények nyújtása, és ezek mellett a privatizációban is jelentősebb szerepet kapott a külföldieknek történő készpénzes értékesítés. Lengyelországban az 1997-es kormányalakítás után változott a privatizációs politika, ugyanakkor a váltást, a privatizációs miniszter és a pénzügyminiszter közötti nézetkülönbség miatt nehéz egyértelmű dátumhoz kötni. Az előbbi inkább az ingyenes szétosz-

¹⁰ Megvizsgáltuk a határon átnyúló egyesületekre és felvásárlásokra rendelkezésre álló UNCTAD-adatokat is, hogy a Demekas et al. (2005) által alkalmazott módszerrel is összehasonlítsuk a régióba érkezett külföldi tőkét és a privatizáció hatását. Visszaigazolván a már említett kritikát: 1998-ig ezek gyakorlatilag megegyeznek a privatizációs bevételekkel, és jelzik a privatizáció jelentős szerepét a négy ország tőkevonzásában, 1998 után azonban jelentősek az eltérések. Ennek természetesen az az egyik oka, hogy az átalakulási folyamat előrehaladtával egyre több a „spontán”, tehát privatizációhoz nem (vagy csak át-tételesen – már privatizált vállalatok újraeladása) kötődő ilyen ügylet. A másik ok a számbevételi problémákból adódhat, amely az ügyletek megszorodásával egyre jelentősebb torzításokat okozhat.

tást, az utóbbi a bevételt eredményező (vagyis leginkább külföldieknek készpénzért történő) értékesítést preferálta, s véleményének súlyt adott a folyó fizetési mérleg tetemes deficitje. Szlovákiában leginkább a 2000. év hozott változást, szintén a befektetés-ösztönzésben, a jogszabályi keretek megteremtésében, kedvezmények nyújtásában. A kormányzat prioritásként kezelte a tőkevonzást, és a privatizációban is előtérbe került a külföldieknek, készpénzért történő értékesítés.

2. tábla

Privatizáció és közvetlen külföldi tőkebefektetések: változó kapcsolat a visegrádi országokban

Megnevezés	Csehország	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia
A privatizációs politika változásának (hozzávetőleges) időpontja	1998	1997–98 körül	–	1999–2000
Meghatározó privatizációs módszer – a politika változásáig	voucherek (az állampolgároknak)	voucherek (az állampolgároknak, a foglalkoztatottaknak és a menedzsereknek)	közvetlen értékesítés	voucherek (az állampolgároknak)
– a politika változása után	közvetlen értékesítés	közvetlen értékesítés	közvetlen értékesítés	közvetlen értékesítés
Közvetlen külföldi tőkebefektetések szerepe – a politika változásáig	korlátozott	korlátozott	preferált	nagyon korlátozott
– a politika változása után	jelentős/preferált	jelentős/preferált	preferált	jelentős/preferált
A három legnagyobb privatizációs bevételű ^{a)} év (1993–2003)	2002, 1995, 2001	2000, 1999, 2001	1995, 1993, 1996	2002, 2001, 2000

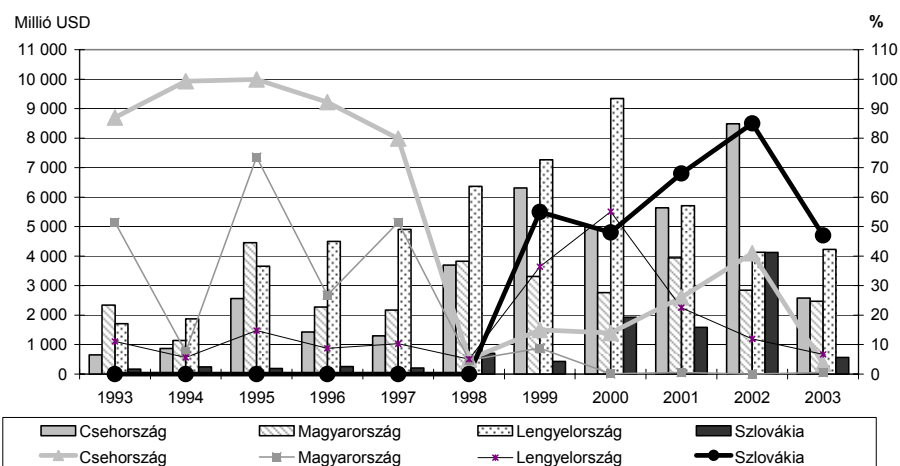
a) Csak a külföldiektől származó bevétel.
Forrás: Saját összeállítás.

A privatizáció, mint láttuk, nemcsak a közvetlen, külföldieknek történő értékesítés révén növelheti a beáramló tőkemennyiséget, hanem áttételesen, a piaccgazdaság térhódítása révén is. Ez utóbbi tekintetben elvileg nincs különbség az alkalmazott privatizációs technikák között, hiszen mindegyik növeli a privát szektor részesedését a gazdaságban, és így kedvezőbb, a közvetlen külföldi tőkebefektetéseknek vonzóbb üzleti környezetet teremt. Az empirikus irodalom ugyanakkor nem jutott egyértelmű eredményre ebben a kérdésben: míg Estrin, Bevan, Meyer (2001) modelljei vagy Estrin, Hughes és Todd (1997) esettanulmányai szerint igazolható ez az összefüggés, addig Holland és Pain (1998) szerint leginkább a közvetlen értékesítés, legkevésbé pedig a voucheres privatizáció gyorsítja az FDI-beáramlást. Hasonló eredményre jutott Merlevede és Schoors (2005), akik szerint csak a közvetlen (külföldieknek) történő privatizáció hat pozitívan a tőkebeáramlásra, a többi privatizációs technika egyenesen akadályozza azt¹¹.

¹¹ Ugyanakkor az utóbbi tanulmány szerint minél régebben folyik a (bármilyen típusú) privatizáció, annál pozitívabb a tőkebeáramlásra gyakorolt hatása.

4. ábra

Éves FDI-beáramlás és a privatizációhoz kapcsolódó FDI részesedése a visegrádi országokban, 1996–2003



Forrás: A privatizációs ügynökségektől közvetlenül kapott adatok és az UNCTAD (FDI) adatai.

A 4. ábra mutatja, hogy milyen jelentős mértékben befolyásolják a privatizációs ügyletek egy-egy évben a tőkebeáramlást a vizsgált országokban. Az „FDI-csúcsok” a legtöbb esetben jelentős privatizációs beáramlásokhoz kötődnek, ami még a metodológiai részben jelzett okok miatt alulbecsült adatokat használva is kimutatható. Magyarország vagy Csehország 1995-ös FDI-adata jó példa erre. A 3. táblázatban szereplő legnagyobb ügyletek hatása is nyomon követhető egy-egy évben, hiszen a teljes tőkebeáramlást jelentősen megdobják, mint pl. Lengyelországban 2000-ben a TPSA egy részének értékesítésekor. Csehország 2002-es FDI-adatában is nyomon követhető a második legnagyobb ügylet, a Transgas eladásának hatása. Hasonlóan, Szlovákia 2002. évi FDI-adatán is meglátszik az SPP értékesítése, amely abban az évben a teljes FDI-beáramlás csaknem háromnegyedét adta.

A privatizációnak a tőkevonzásban játszott szerepét tekintve megállapítható, hogy a vizsgált négy ország a tőkevonzás más és más szakaszában van. (5. ábra) Magyarország esetében 1998-ig volt jelentősebb szerepe a privatizációhoz kapcsolódó FDI-beáramlásnak. 1998 után a magánosításhoz kapcsolódóan elhanyagolható mennyiségű tőke érkezett.¹² Így most Magyarország egyfajta „poszt-privatizációs” tőkevonzási szakaszban van, amikor egy-egy jelentősebb privatizáció sem mozgatja meg nagymértékben az éves FDI-beáramlást. Csehország esetében torzítja a képet, hogy 1998-ig gyakorlatilag csak privatizációhoz kapcsolódott az FDI-beáramlás, mivel a nem-privatizációs FDI beáram-

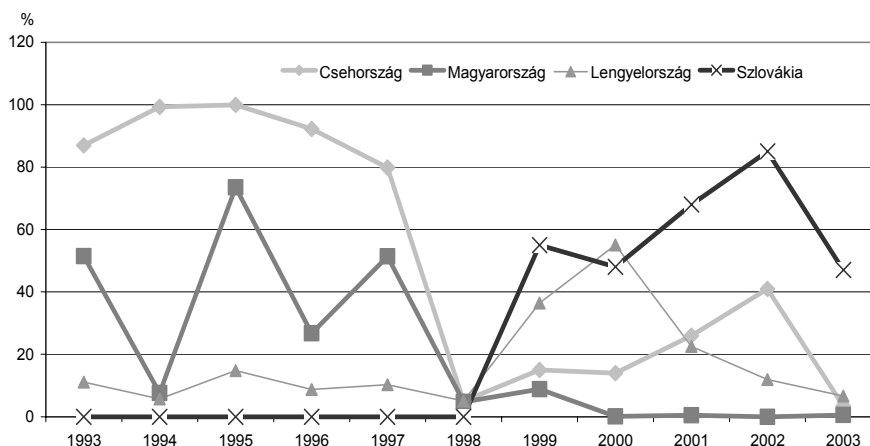
¹² Az említett okok miatt a Postabank privatizációjából befolyó bevétel nem szerepel az ÁPV Rt. kimutatásában. Ugyanakkor ezt szerepeltetve sem menne 20% felé a privatizációhoz kapcsolódó FDI részesedése az összes működőtőke-beáramlásból 2003-ban.

lását különféle technikai akadályok nehezítették. Ennek ellenére elmondható, hogy Csehország és Lengyelország esetében 1998–2003 között még jelentős, habár egyre kevésbé meghatározó a privatizáció szerepe a tőkebeáramlásban. Szlovákiában, amely utolsóként kezdte el bevonni a külföldieket a privatizációs értékesítésekbe a régióban, és egyben gyakorlatilag utolsóként nyitotta meg igazán gazdaságát a külföldi befektetők előtt, ugyanebben az időszakban az FDI-beáramlás túlnyomó részét adja a külföldieknek történő államivállalat-eladás.¹³

A 3. ábra megerősíti ezt a szakaszolást. Szembetűnő a privatizációs bevételek eltérő súlya a teljes FDI-állományon belül, hiszen ez a „poszt-privatizációs” Magyarországon a legkisebb, míg a négy ország közül a legkésőbb induló Szlovákia esetében a legnagyobb. (Érdekes kérdés, hogy miért különbözik ennyire a – talán a jelentős magánosítási tartalékokkal rendelkező Szlovákia kivételével – nagyjából egyforma privatizációs „portfóliót” értékesítő országok között a bevételek nagysága. Bizonyára ebben is szerepet játszott az időzítés: a legelőször privatizáló Magyarországnak talán a magasabbnak tekintett kockázat miatt kellett kisebb bevételekkel megelégednie. Szerepet játszhatott az is, mennyire „tették rendbe”, tőkésítették fel a privatizáció előtt a vállalatokat – ez utóbbinak Csehországban lehetett szerepe. Így például, 2000-ig a cseh bankkonszolidáció költsége a GDP %-ában 11,8% volt, míg Magyarországon ugyanez 6,8%; Lengyelországban pedig 1,4%. (Reininger, Schardax, Summer, 2001) A privatizációban elérhető árak különbségének kérdésére a későbbiekben még visszatérek.)

5. ábra

A privatizációhoz kapcsolódó FDI részesedése az összes FDI-ból a visegrádi országokban, 1995–2003



Forrás: Kalotay, Hunya, 2000; nemzeti privatizációs ügynökségek adatai 1999-től.

¹³ Igaz ez annak ellenére, hogy nagy értékű zöldmezős autóiipari projektek megvalósítását jelentették be az utóbbi 2-3 évben. Ezeknek megvalósítása és a kapcsolódó tőkebeáramlás ugyanis több éven át húzódik.

Itt még egyszer fontos hangsúlyozni, hogy az ábrák a privatizációs ügynökségek adatai alapján készültek, amelyek főleg Csehországban és Lengyelországban nem tartalmazzák teljes körűen a magánosításhoz kapcsolódó tőkebeáramlást, s ennek megfelelően jelentősen alulbecslik annak értékét.

3. tábla

A külföldieknek történt legfontosabb privatizációs értékesítések, 2000–2004

Sorszám	Év	Ügylet	Érintett ország	Ügylet értéke ^{a)}	Szektor
1.	2000, 2003	TPSA-t megvásárolja a France Telecom egy részét, majd egy nemzetközi befektetői csoport a „maradékot”	Lengyelország	4,3 milliárd + 414 millió USD	telekommunikáció
2.	2002	Transgas eladása a német RWE-nek	Csehország	3,7 milliárd USD	gázipar
3.	2002	SPP eladása Gazprom, Ruhrgas és Gaz de France csoportnak	Szlovákia	2,7 milliárd USD	gázipar
4.	2004	PKO BP megvásárlása (nemzetközi befektetői csoport)	Lengyelország	2172 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
5.	2004	Polskie Huty Stali SA megvásárlása (LNM csoport, nagy-Britannia)	Lengyelország	1108 millió USD	acélipar
6.	2000, 2001	Elektrim megvásárlása (Vivendi, Franciaország)	Lengyelország	508+581 millió USD	telekommunikáció
7.	2001	Komercni Banka eladása a Societé Generale-nak (Franciaország)	Csehország	1 milliárd USD	pénzügyi szolgáltatások
8.	2000	A Slovak Telecom 51 %-át megvásárolja a Deutsche Telekom (Németország)	Szlovákia	854 millió USD (936 millió USD az UNCTAD szerint)	telekommunikáció
9.	2000	A Citigroup megvette a Bank Handlowy	Lengyelország	778 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
10.	2003	Postabank Rt. megvásárlása (Erste Bank AG, Ausztria)	Magyarország	460 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
11.	2000	Banco Comercial Portugues megvásárolja a Big Bank Gdanskot	Lengyelország	372 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
12.	2001	Bank Slaski 28,8 + 19,7 %-ának megvásárlása (ING, Hollandia)	Lengyelország	371 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
13.	2000	A Slovenská Sporitelna 87 %-át megvásárolja az Erste Bank (Ausztria)	Szlovákia	362 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
14.	2001	Lukas Bank 75 %-ának megvásárlása (Credit Agricole, Franciaország)	Lengyelország	263 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
15.	2000	MOL (Magyarország) megvásárolja a Slovnaftot	Szlovákia	262 millió USD	olajipar
16.	2002	E.On (német) az ÉDÁSZ maradék 72,3 %-át vette meg	Magyarország	191 millió USD	közszolgáltatás
17.	2002	LG Petrobank SA megvásárlása (Nordea, Svédország) több ügylettel	Lengyelország	122 millió USD	pénzügyi szolgáltatások
18.	2001	Panorama Polska megvásárlása (Eniro, Svédország)	Lengyelország	119 millió USD	média

a) Folyó áron.

Forrás: KPMG, PWC, UNCTAD World Investment Report-ok, újsághírek alapján saját összeállítás.

A 2000–2004 közötti legnagyobb ügyletek sorrendje egyrészt bemutatja, milyen nagyságrendű akvizíciókról, értékesítésekről van szó (a tőzsdei értékesítések itt nem szerepelnek). Az első hét ügyletbe kötődő tőkebeáramlás 1 milliárd USD feletti, amikor az éves FDI-beáramlás ezekben az években Lengyelország esetében 4 és 9 milliárd USD, Csehország esetében 2 és 8,5 milliárd USD, Magyarország esetében 2 és 4 milliárd USD, Szlovákia esetében pedig 0,5 és 4 milliárd USD közötti értéket mutatott. Magyarország „poszt-privatizációs tőkevonzási” stádiumát mutatja, hogy nem szerepel ebben az időszakban az 1 milliárd USD feletti között magyar privatizációs ügylet.

A táblázatban közölt adatok másik fontos „tanulása”, hogy a legnagyobb, meghatározó ügyletek néhány szektorra (olaj- és gázipar, telekommunikáció, pénzügyi szolgáltatások, bankszektor) koncentrálódnak. Ezek mindegyike a hazai piacot kiszolgáló ágazat, sok esetben az átmenet előtről örökölt (kvázi) monopolisztikus szerkezettel, (ideiglenesen) zárt piacokkal. (Ezek az ágazatokon felül a külföldiek főleg a következő szektorokban vettek részt a privatizációban: dohányipar, építőanyag-gyártás, papíripar, autópipar, egyes élelmiszeripari ágazatok, vagyis itt is inkább piacorientált befektetések megvalósításáról van szó.)

4. tábla

A telekommunikációs vállalatok privatizációja a négy országban

Vállalat	Ország	Év	Módszer	Értékesített arány, %	Vevő	Bevétel, millió USD
MATÁV	Magyarország	1993	Tender	31	Magyarcom	400 (+875)
		1995	Zártkörű kibocsátás	37	Magyarcom	852
		1997	Tőzsde	26,3	Intézményi befektetők	750
		1999	Tőzsde	5.7	Intézményi befektetők	?
Összes bevétel: 2800 millió USD körül						
SPT Telecom ^{a)}	Csehország	1995	Tender	33,5	TelSource	1320
Összes bevétel (49 %): 1320 millió USD körül						
TPSA	Lengyelország	1998	Tőzsde	15	Intézményi befektetők	900
		2000	Tender	35	France Telecom és Kulczyk Holdings	4300
		2003	Tőzsde	7,5	Nemzetközi befektetői csoport	414
Összes bevétel (57,5 %): 5600 millió USD körül						
Slovak Telecom	Szlovákia	2000	Tender	51	Deutsche Telekom	854/936
Összes bevétel (51 %): 854/936 USD körül						

a) Az SPT Telecom első részleges eladására az 1993-as kuponos privatizáció keretében került sor, a fennmaradó 51% értékesítése – többszöri kísérlet után – valószínűleg az idén történik majd meg; a TelSource egyik tagja, a Swisscom később a tőzsdén értékesítette részvényeit.

Források: Privatizációs ügynökségek adatai; UNCTAD; HVG, 2004. február 14.

A 4. tábla egy szektor privatizációját mutatja be a négy országban. A telekommunikációs vállalatok, amelyek bizonyos tevékenységi területeken viszonylag hosszú ideig mű-

ködték (esetleg működhetnek) versenytársak nélkül¹⁴, jelentős befektetéseket vonzottak és vonzanak. Mindegyik országban a külföldiektől származó privatizációs bevétel egy jelentős részét teszi ki az ebben a szektorban tevékenykedő vállalat eladásából származó jövedelem. A magánosítás módszere mindenütt a legnagyobb bevételt biztosító tenderezés/versenytárgyalás az első és/vagy a legnagyobb részvénytársaság értékesítésekor. Az értékesítés mindenhol stratégiai befektetőnek történt, és a privatizációs szerződésnek része volt a további beruházások biztosítása a telekommunikációs hálózat fejlesztése, modernizációja, a szolgáltatások javítása céljával. Ennek az összege volt a magyar magánosítás esetében a táblázatban feltüntetett 875 millió USD. (Ezeknek a szerződéselemeknek a hatékonysága ugyanakkor kérdéses, lásd, pl. Csáki, Macher, 1998.)

4. A privatizációhoz kapcsolódó közvetlen külföldi tőkebefektetések jelentősége

A kilencvenes években a privatizáció a közvetlen külföldi tőkebefektetések beáramlásának egyik meghatározó tényezője volt (Kalotay-Hunya, 2000), s ez a trend – országonként eltérő mértékben – folytatódott később is.

Miért fontos elkülönítenünk a privatizációhoz kapcsolódó tőkebeáramlást a más típusú közvetlen külföldi működőtőke-befektetésektől?

Egyrészt egy-egy privatizációs ügylet az adott évben „megdobhatja”, vagy ügyletek sora hosszabb időszakban viszonylag magasan tarthatja a beáramló tőkemennyiséget. Ennek jelentősége nagy lehet akkor, amikor a beáramló tőkemennyiséget, a „tőkevonzási teljesítményt” egy-egy gazdaság sikerességi fokmérőjének is tekintik. A korábban privatizáló, (jól) működő tőke- és pénzüccal, referenciaárakkal, vállalati privatizációs hagyománnyal nem rendelkező, esetleg – például költségvetési vagy fizetésimérleg-problémák miatt – a külföldiekkel szemben gyengébb tárgyalási pozícióban levő ország valószínűsíthetően alacsonyabb árat képes elérni. A későbbi, kevésbé kockázatos környezetben, esetleg feljavított vállalat privatizációjánál magasabb ár érhető el. Így nagyobb természetesen a kimutatott FDI-beáramlás és -állomány is.

Másrészt a beáramló tőke mennyisége jelentős szerepet játszhat a későbbi tőkevonzásban is. Egyrészt a már beérkezett működőtőke önmagában véve is vonzza a többi tőkét (beszállítók követik vásárlóikat, vásárlók beszállítóikat, elosztók, szolgáltatók legnagyobb partnereiket, versenytársak egymást stb.). Másrészt a beérkezett tőke volumene egyfajta reklámot is jelent a későbbi befektetők felé, és itt visszautalhatunk az előző pontra.

Harmadrészt eltérő lehet a privatizációhoz kötődő FDI-nak és a többi FDI-nak a fogadó gazdaságra gyakorolt hatása. A zöldmezős beruházáshoz képest a privatizációs FDI a beérkezés időpontjában nem jelenti a kapacitások, beruházások, munkahelyek számának növekedését, csak a tulajdonos változását. A (külföldi) stratégiai befektetőnek történő értékesítést viszonylag gyakran követik elbocsátások, egyes esetekben a gyárak vagy egyes üzemrészek bezárása, bizonyos tevékenységek (pl. a kutatás-fejlesztés) csökkenté-

¹⁴ Bizonyos tevékenységi területeken mind a négy szolgáltató esetében egészen a kétezres évek elejéig megmaradtak a monopolhelyzetek.

se vagy megszüntetése. Az sem biztos, hogy „valódi” beruházás lesz a beáramló tőkéből, hiszen egyes esetekben – éppen a legnagyobb ügyleteknél – közvetlenül a költségvetésbe kerül az ellenérték. Az empirikus irodalomban azonban az egyes vizsgálatok azt mutatják, hogy az átalakuló országokban a privatizációs FDI hatása hosszabb távon sokszor a zöldmezős befektetésével egyenértékű a vállalat átalakítását, a pótlólagos beruházásokat, a technológiatranszfert, a versenyképesség alakulását tekintve (lásd pl. Antalóczy, Sass, 2000). A többi privatizációs technikával szemben a tapasztalatok szerint a külföldi stratégiai befektetők általában hatékonyabban vezényelték le a vállalati szerkezetátalakítási programot, mint a menedzserek vagy a dolgozók. Jelentős volt a szerepük a posztprivatizációs szerkezetváltásban, a külföldi tőkével privatizált vállalatokban gyorsabb és mélyebb volt a struktúraátalakítás, jobbak voltak a teljesítménymutatóik, mint a többi vállalatnak. Rojec (2004, 18.o.) ismerteti több, vállalati adatokat feldolgozó tanulmány eredményét a privatizációs eladás utáni változásokról. Bemutatja, hogy néhány évvel a magánosítás után ezek a vállalatok jobb mutatókkal rendelkeztek, mint hazai tulajdonban levő társaik. Az elemzések azt is bizonyítják, hogy a jobb szereplés legfontosabb oka nem az volt, hogy a külföldi befektetők az eredetileg is jobban teljesítő, versenyképesebb vállalatokat vették meg, hanem az, hogy maguk is aktívan átalakították a megvásárolt céget, új termékeket, termelési rendszereket, gépeket honosítottak meg, és integrálták a privatizált vállalatot a nemzetközi termelési hálózataikba¹⁵.

Negyedrészt gazdaságpolitikai szempontból is eltérő a privatizációhoz kötődő és a más típusú FDI fogadó gazdaságra gyakorolt hatása. Sok esetben javítja egy-egy évben a költségvetés egyenlegét a privatizációból származó bevétel. A folyó fizetési mérlegek alakulása szempontjából is jelentős az FDI-beáramlás, és így a privatizációs FDI szerepe. A Newton (2003) elemzése szerint egyfajta puha fizetésimérleg-korlátot hoz létre a nagy, privatizációhoz kapcsolódó FDI, mivel nem adósság-generáló típusú deficitfinanszírozást tesz lehetővé. Akár az ikerdeficit ideiglenes „elfedését” is elősegítheti egy-egy nagyobb ügylet. Ennek megfelelően a „poszt-privatizációs” tőkevonzási szakaszban jelentősen lecsökkenhet az éves beáramlás, aminek negatív következményei lehetnek a költségvetésre és a külső mérlegekre nézve. A privatizáció után, ahogy az eladott vállalat elkezd nyereséget termelni, a folyó fizetési mérleg egyenlegére negatívan hathat a profit-repatriálás, illetve – a hazai piacra orientált vállalatok jelentősebb importja és alacsony exportja miatt – az importtöbblet. A (nemcsak a privatizációhoz kapcsolódóan) jelentős külföldi részvételű vállalati szektor transzferárazás révén is befolyásolhatja a fizetési mérleg alakulását.

Ötödöröszt, mivel a nagyobb privatizációs ügyletek egy-egy, sok esetben hálózatos, illetve kvázi monopolhelyzetet jelentő szektorban koncentrálnak, a regulációs-szabályozási szempontok fontosak lehetnek, és ezek is befolyásolhatják az elérhető árat, és így a tőkebeáramlás nagyságát is.

¹⁵ Korábban született tanulmányok eredményeit elemezve hasonló következtetésekre jut Szanyi (2000).

5. Összefoglalás

A privatizáció szerepe jelentős a visegrádi országok külfölditőke-vonzásában. Ennek a kapcsolatnak az erőssége országonként eltér és változik. Adat- és számbavételi problémák nehezítik a privatizációs FDI és a teljes FDI viszonyának vizsgálatát. Az azonban a 2003–2004-ig rendelkezésre álló adatok alapján is nyilvánvaló, hogy a privatizációs FDI részesedését tekintve a négy ország eltérő tőkevonzási szakaszban van. Magyarország egyfajta „posztprivatizációs” tőkevonzási szakaszban jár, ahol általában már minimális az éves FDI-beáramláson belül a privatizációhoz kapcsolódó működőtőke részesedése, és egy-egy jelentősebb privatizáció sem mozgatja meg túlságosan az éves FDI-beáramlást. Csehország és Lengyelország esetében még számottevő, de már nem meghatározó a külföldieknek történő értékesítés szerepe az éves beáramlásban. Szlovákia kezdte legkésőbb a külföldieknek történő privatizációs értékesítést, s az 1999–2004 közötti időszakban meghatározó az FDI magánosításhoz kötődő része. Mivel a privatizációhoz kötődő FDI egyszerű, általában nagy értékű ügyletet jelent, így nem hasonlítható össze a vizsgált országok éves FDI-beáramlásának értéke anélkül, hogy ezt figyelembe ne vennénk. Mivel még néhány jelentősebb magánosítási ügylet hátravan, az elkövetkező 1–2 évben fontos a tőkevonzási teljesítmény értékelésekor megkülönböztetni a privatizációhoz kapcsolódó és a „független” működőtőke-beáramlást. A megkülönböztetést nemcsak a valódi tőkevonzási teljesítmény meghatározásának célja indokolja, hanem az is, hogy a fogadó gazdaságra és annak gazdaságpolitikájára gyakorolt hatás eltérhet a zöldmezős, illetve a nem-privatizációs vállalati egyesülésétől és felvásárlásától. Ugyanakkor hosszabb távon egyre kevésbé különböztethető meg a fogadó gazdaságra gyakorolt hatás a közvetlen külföldi tőkebefektetés belépési módja (privatizációs, egyéb vállalatfelvásárlás, zöldmezős) szerint.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin, Sass Magdolna (2000) Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, XLIV. évf., október, 4.–19. o.
- Csáki Gy., Macher Á. (1998) A magyarországi privatizáció 10 éve. www.mek.iif.hu/portal/szint/tarsad/kozgazd/tulajdon/priv2/privfuz4.htm
- Demekas, D.G.; B. Horváth; E. Ribakova; Y. Wu (2005) Foreign Direct Investment in Southeastern Europe: How (and How Much) Can Policies Help? IMF Working Paper, WP/05/110. International Monetary Fund.
- Estrin, S.; A. Bevan, K. Meyer (201) Institution Building and the Integration of Eastern Europe in International Production London Business School Working Paper 16/01. London.
- Estrin, S.; K. Hughes, Todd (1997) Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Multinational Companies in Transition. London, Royal Institute of International Affairs.
- Holland D.; N. Pain (1998) The diffusion of innovations in Central and Eastern Europe: A study of the determinants and impact of foreign direct investment. National Institute of Economic and Social Research Discussion Paper No. 173.
- Kalotay, Kálmán; Gábor Hunya (2000) Privatization and FDI in Central and Eastern Europe. *Transnational Corporations*. Vol. 9. no. 1. (April 2000) pp. 39–66.
- Merlevede B., Schoors K. (2005) How to Catch Foreign Fish? FDI and Privatisation in EU Accession Countries. Universiteit Gent Working Paper 2005/309.
- Newton (2003) FDI Inflows in Central and Eastern European Countries: Resisting the Global Downturn? Country Report, November. 23.–34. o.

Reininger T.; F. Schardax; M. Summer (2001) The Financial System in the Czech Republic, Hungary and Poland after a Decade of Transition. Discussion Paper 16/01. Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank. December.

Rojec Matija (2004) Balance of privatisation policies related to foreign direct investment in the transition countries of Central and Eastern Europe. Paper presented at the Seminar „Foreign Direct Investment and Multinational Corporations in Enlarged Europe” at the Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 22.–23 November 2004.

Sass, Magdolna (2005) Attracting FDI in Southeastern Europe: Lessons from the Experience of East Central European Countries. Előadás az ICEG Európai Központ, a Magyar Közgazdasági Társaság és az MGYOSZ által szervezett konferencián.

Sass, Magdolna (2003) FDI in Hungary: the first mover’s advantage and disadvantage. European Investment Bank Papers vol. 9, no.2, 62.–90.o.

Szanyi Miklós (2000) The role of FDI in restructuring and modernization: an overview of literature. In: G. Hunya (ed.) Integration through Foreign Direct Investment: Making Central Europe Competitive (Cheltenham: Edward Elgar), 50.–80.o.

UNCTAD (2000) World Investment Report. Cross Border Mergers and Acquisitions and Development. Geneva.

UNCTAD (2001) World Investment Report. Promoting Linkages. Geneva.

UNCTAD (2005) World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Geneva.

Nemzeti privatizációs ügynökségek honlapjai:

Csehország: National Property Fund of the Czech Republic: www.fnm.cz

Lengyelország: Ministry of the Treasury: www.mst.gov.pl

Magyarország: Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.: www.apvrt.hu

Szlovákia: National Property Fund of the Slovak Republic: www.natfund.gov.sk

KULCSSZAVAK: PRIVATIZÁCIÓ, TŐKEVONZÁS, MŰKÖDŐTŐKE-BEÁRAMLÁS
PRIVATISATION, CAPITAL ATTRACTION, WORKING CAPITAL INFLOW
PRIVATISIERUNG, ANZIEHUNG VON KAPITAL, AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN
(FDI)

Summary

The first part of the article describes in short the concepts used in the paper, as well as the general trends in privatisation and international capital flow, and informs about the most important data and accounting problems. The author also analyses the role of privatisation in the inflow of foreign capital in the Czech Republic, Poland, Slovakia and Hungary. At last the reasons why it is important to distinguish between privatisation-related working capital inflow and other types of investments are specified.

A NANOTECHNOLÓGIA ÉS A JELENLEGI JÖVŐIPARÁGAK

SZALAVETZ ANDREA

Bevezető

A fejlett országok technológia-előretekintő programjai rendszeresen azonosítják azokat a kulcsfontosságú technológiai területeket, amelyek kiemelt gazdaság- és technológipolitikai figyelmet érdemelnek.

Figyeljük meg a magyarországitól eltérő stratégiai hozzáállást! Nem elsősorban a „jövőiparágak”-kal foglalkoznak, hiszen az iparág-központú megközelítés jelentős kockázatokot rejt magában: a fejlesztési politika könnyen beleeshet abba a hibába, hogy nem a megfelelő iparágra fókuszál. Akár az is előfordulhat, hogy maga a támogatott iparág „tűnik el” a döntéshozók szeme elől. Az iparág-központú politika kockázata ugyanis abban áll, hogy napjainkban, épp a technológiai fejlődés következményeként az „iparág” fogalma és határai jóval képlékenyebbek, mint korábban voltak. Ehelyütt csupán két alapvető technológiai fejlődési tendenciát említek, amelyek a feldolgozóipar fejlődését befolyásolják és az egyes iparági életciklusokat radikálisan megváltoztathatják.

Az első, a feldolgozóipar terciarizálódása, a termelés és a szolgáltatások összefonódása.¹ A hozzáadott érték és a profit döntő hányada alapvetően nem a feldolgozóipari tevékenységre vezethető vissza, hanem a termeléssel összefonódó és a termékekhez kapcsolódó szolgáltatásokra. A termelés és a szolgáltatások összefonódása nem csupán az *árképzés* (a hardvert olcsón, akár a költségeket sem fedező áron dobják piacra, hiszen a kapcsolódó szolgáltatások adják a profitot) és a *reklámok* (nem a terméket magát reklámozzák, hanem a funkciót, amelyet betölt – még olyan, korábban alapvetően termékközpontú tárgyak esetében is, mint a gépkocsi!) szintjén figyelhető meg. Hatással van a *vállalati stratégiára* (nem feltétlenül a márka-kialakítás és tudatosítás lesz a nyerő stratégia, a vállalatok ehelyett a termékkel járó szolgáltatások tekintetében igyekeznek megkülönböztetni magukat egymástól) és az *innovációpolitikára* is (nem feltétlenül új termék kifejlesztése az innovációk fő célja, hanem a meglévő tudás új alkalmazása², létező tudáselemek közötti új összefüggések fellelése³).

A másik lényeges tendencia a különböző ágazatok összeolvadása. A korábbiaktól eltérően, napjainkban gyakran keletkeznek új iparágak, illetve meghatározott funkciójú

¹ Lásd részletesen: Szalavetz [2002].

² Tipikus példa a SOC (system on chip) technológia, amely a mikroprocesszorok széles körű alkalmazását teszi lehetővé és ezáltal hagyományos iparágak hagyományos termékeinek versenyképességét javítja, piaci keresletét erősíti. Az „intelligens” hotelszoba-kulcstól kezdve az intelligens ruhadarabokig a tárgyak széles körébe építenek be mikroprocesszorokat. Ennek következtében már nem a „számítógép” mint önálló termék és technológia a fejlesztés tárgya, hanem az alkalmazások körének bővítése (az Európai Unió fejlesztési politikájában hangsúlyos szerepet kapott a SOC technológia, mint olyan terület, ahol az EU lemaradása az USA-val szemben jelentősnek mondható). FISTERA [2004].

³ A módosuló kutatási prioritások következtében, a kutatószervezés új formái jelentek meg: az innovatív nagyvállalatok által fenntartott nagylétszámú kutatólaboratóriumok mellett, ma már mind gyakoribb az ennél rugalmasabb megoldást kínáló, költségkímélő, projektalapú hálózati együttműködési rendszer. Nagyvállalatok, mint az Intel, a Cisco stb. kiszervezik az innovációt, együttműködési megállapodásokat kötnek újonnan létrejött, kutatóintézetekből kivált kisvállalkozásokkal, kutatólaboratóriumokkal, ösztöndíjakat hirdetnek meg meghatározott témákra stb.

termékek termelését és piaci részesedését hirtelen új iparágak vehetik át, radikálisan átalakítva a korábbi iparág életciklusát.

A jövőiparágak feltérképezése mellett így célszerű a jövő technológiáit is elemeznünk. Az emelkedő iparágak termékeinek számbavételét pedig célszerű a funkciók, szükségletek elemzésével kiegészítenünk. Nem szabad elfeledkeznünk ugyanakkor arról, hogy nem csupán a létező szükségletek, létező piaci igény indukálhat innovációkat. Gyakori a fordított eset is: kreatív marketing segítségével korábban nem létező piaci szükségleteket „generálnak”, és egy-egy új találmányt így fogadtatnak el a piaccal.

A technológia, mint elemzési alapegység természetesen nem iktatja ki az iparági megközelítést, csupán kiegészíti azt. A technológiai konvergencia felgyorsulásának korában ugyanis, ha a technológiát választjuk elemzési és támogatási alapegységül, ez hasonló kockázatokat rejt, mint ha kizárólag az iparág lenne az elemzési alapegység. Nem csupán iparágak szűnnek meg és olvadnak össze más iparágakkal, de gyakran előfordul, hogy fejlődési pályájuk egy pontján meghatározott technológiák más technológiákkal olvadnak össze, önálló pályájuk megszűnik.

Napjaink leginkább és legnagyobb várakozással elemzett technológiai konvergencia-folyamata az ún. NBIC, a nano-bio-info-cogno technológiák [nanotechnológia, biotechnológia, információtechnológia és a kognitív tudomány (a gondolkodási és tanulási mechanizmust segítő intelligens rendszerek technológiája)] összeolvadása, pontosabban az abból keletkező új technológiai területek.

A technológiai kiindulópont melletti érv, hogy napjainkban, amikor az egyes iparágak egyre több technológiát integrálnak, az iparstratégia számára a folyamatok mélyebb megértését és a támogatási prioritások pontosabb meghatározását teszi lehetővé, ha iparági helyett technológiai kiindulópontból fogalmazza meg a lehetséges kitérés pontokat, választja ki a támogatandó területeket. Az iparági kiindulópont mellett szól ugyanakkor az érem másik oldala, az új technológiák „multidiszciplinaritása”, ami ebben az esetben azt jelenti, hogy egy-egy technológiát számos iparágban alkalmaznak.

Vegyük példaként napjaink egyik kulcsfontosságú technológiáját, a nanotechnológiát. Előrejelzések szerint, a nanotechnológia az alábbi iparágakban hozhat radikális változásokat: úrkutatás, vegyipar és gyógyszeripar, iroda- és számítógépgyártás, elektronika, hadiipari termékek gyártása, egészségügy, energiatermelés és -tárolás, híradástechnikai termékek gyártása, műszeripar, környezetvédelmi ipar, élelmiszeripar stb. A nanotechnológia segítségével új anyagok hozhatók létre, ami az alábbi iparágak termékeire gyakorol hatást: textilipar, építőanyag-ipar, fémalapanyagok gyártása és megmunkálása, papíripar, műanyagipar, járműipar. A nanotechnológia gyakorlatilag ugyanúgy mindenütt jelenlévő technológia lesz, mint az információtechnológia. Az ilyen sok területen történő alkalmazhatósága a definíciójából ered, hiszen minden meghatározott méretközű alatti tartományban (az 1 és 100 nanométer / 10^{-9} méter/ közötti tartományban) folyó kutatást és technológiai fejlesztést nanotechnológiának tekintenek. A nanotechnológia kifejezés így félrevezető lehet: számos szövegkörnyezetben nem konkrét, létező technológiát takar, hanem az ebben a

mérettartományban folytatott alapkutatásra utal, vagyis épp a K+F két komponensének a kutatásnak és a fejlesztésnek, illetve a K+F eredményeként létrehozott technológiának az összemosásából adódik. Mindazonáltal a nanotechnológia már ma sem csupán a fizikai, kémiai, biológiai és műszaki tudományok közös halmazában lévő kérdésekre választ kereső interdiszciplináris tudomány, hanem *technológiának is tekinthető*. Mint „technológia” azt jelenti, hogy atomonként raknak össze, hoznak létre új termékeket. (Feynman [1959]; Drexler [1986]) Ilyen értelemben a *nanotechnológia az innováció új módszereit feltáró technológiának tekinthető*.

Ez a tanulmány a technológiai és az iparági megközelítést együtt kezeli. A tanulmány első része a technológia alkalmazási területeiből, a technológiafejlesztési szükségletekből kiindulva bemutatja a közeljövő új ipari forradalmát előidéző technológiafejlesztési irányt: a nanotechnológia irányzatait, illetve azokat az iparágakat, amelyek nanotechnológiát felhasználva dobnak piacra innovatív termékeket.

Egy rövid kitérő erejéig idézzük fel, hogy a technológiai fejlődés egyik legfontosabb, leginkább alkalmazkodást és gazdaságpolitikai figyelmet igénylő esete a schumpeteri értelemben vett „romboló”, vagyis a korábbi technológiai irányvonalat, iparági életciklusokat radikálisan átalakító technológiák megjelenése. Ami az új technológia által érintett vállalatokat, iparágakat illeti, ne feledkezzünk meg arról, hogy a piacról való kiszorulásal, termékeik elavulásával fenyegetett vállalatok egy része ugyancsak csúcstechnológiát testesít meg, vagyis a jövő technológiája által érintett és fenyegetett számos iparágat ma még jövőiparágnak tekintenek!

Világítsuk meg egy példa erejéig, hogy milyen mértékű rombolás és átalakulás várható, milyen típusú esetekre tér ki a tanulmány első része!

A nanotechnológiának a számítástechnikába történő behatolása következtében már a közeljövőben sor kerül ultravékony mágneses RAM sorozatgyártására. Ez egyrészt olyan drámai információátviteli kapacitás- és feldolgozási sebesség-növekedést eredményez, hogy a számítógépeknek a jövőben már nem lesz szükségük merevlemezre, másrészt a memóriának már nem lesz szüksége folyamatos feszültségre az információ megtartásához. Ha belegondolunk, hogy a világ merevlemez-piacát 2003-ban kb. 40 milliárd dollárosra becsülték (Científica [2003]), képet kapunk arról, hogy milyen radikális átrendeződések várhatók a jelenlegi úgynevezett jövőiparágak körében.

A tanulmány második része a fejlett világ néhány országának nanotechnológiával kapcsolatos technológiapolitikáját, illetve az új technológia iparstratégiai vonatkozásait mutatja be, továbbá elemzi a magyarországi technológiapolitikai és iparstratégiai tanulságokat.

1. Új technológiák és emelkedő iparágak

Ebben a fejezetben nagyító alá vesszünk néhány olyan társadalmi, gazdasági folyamatot, problémát, amelyeket új technológiákkal, technológiafejlesztéssel kívánnak megoldani.

Az alábbiakban felsorolt társadalmi-gazdasági problémák a fejlett országok technológiai előrettekintő programjaiban rendszeresen szerepelnek, mint új technológiai megoldásokat igénylő *technológia-alkalmazási területek*, ahol célszerű kutatás-fejlesztésre áldozni. Ezek közé tartozik (nem fontossági sorrendben)

- a korszerű és környezetbarát technológiák kialakítása az energiahordozók előállítására, tárolására, elosztására;
- a biztonság fokozása, természeti és társadalmi kockázatok (pl. terroristatámadások, szervezett bűnözés stb.) csökkentése;
- a kommunikáció és az adatátvitel fejlesztése;
- az előregedő társadalom egészségügyi és foglalkoztatási problémáinak megoldása.

Tekintsük most át, hogy a nano-info-biotechnológia mely területeitől, fejlesztési irányaitól várják, remélik, hogy a fenti problémák egy-egy szegmensére megoldást kínáljanak.

- A sávzélesség (vagyis a kommunikációs csatorna továbbító képességének) növelése, vezeték nélküli hozzáférési technológiák fejlesztése.
- Felhasználó-azonosítási és egyéb azonosítási technológia fejlesztése⁴.
- Az adatfeldolgozási sebesség és az adattárolási kapacitás fejlesztése.
- Új anyagok létrehozása, amelyek nem csupán fogyasztási cikkekbe beépítve járulnak hozzá az életminőség javításához, de az energia-generálást is olcsóbbá, hatékonyabbá és környezetbarátabbá teszik.
- Az egészségügyi diagnózis és a kezelés új eljárásainak, technológiájának és termékeinek kifejlesztése.

A jelenlegi fejlesztések egy része a köz- és magánpénzből finanszírozott K+F-programok stádiumában tart. Az egyik technológiapolitikai kérdés ezek esetében, hogy vajon várható-e valamilyen technológiai eredmény és gazdasági haszon ezekből a programokból, milyen hosszú távon érdemes ezekre áldozni. A másik, akadémiai és politikai elemzés számára relevánsabb kérdés az, hogy a nemzeti innovációs rendszer vajon alkalmas-e arra, hogy az adott technológia fejlődését és gazdasági haszonra konvertálását előmozdítsa. Nem véletlen, hogy a „feltárt komparatív előnyök” kifejezés mintájára, ma már elterjedt a „feltárt intézményi előny” fogalma is, és számos tanulmány elemzi, hogy egy új technológia sikeréhez milyen intézményi reformok szükségesek.⁵

A fejlesztések másik részénél már megszülettek az eredmények és a fő gazdaság- és technológiapolitikai kérdés ezek piacra juttatása, üzleti sikerré alakítása. Közösségi problémákra megoldást kínáló technológiák esetében (például napenergia-, szélenergia-hasznosítás) az intézmény- és az ösztönzési rendszer működésének tanulmányozása ad választ arra a kérdésre, hogy mi magyarázza egyes programok sikerét, a technológia

⁴ Az azonosítási technikák fejlesztése mind az információtechnológia területén, mind a mikroérzékelésben fontos kutatási prioritás, gondoljunk például az ún. biochipek alkalmazásával a veszélyes kémiai és biológiai reakciótermékek azonosítására.

⁵ Erre példa a biotechnológia fejlesztése kapcsán kialakított német intézményi reformok története. Németországban és Japánban elemezték a biotechnológia területén fennálló, nyilvánvaló amerikai előnyök összetevőit és arra jutottak, hogy a technológia gazdaságilag releváns fejlődéséhez intézményi változásokra (az amerikai intézményrendszerhez való közelítésre) van szükség. Az intézményi reformokat részletesen elemzi *Lehrer-Asakawa* [2004] és *Casper* [2000].

elterjedését és széles körű alkalmazását egyes országokban, és mi az oka a kudarcnak másutt.⁶

A vállalati forrásokból finanszírozott fejlesztések eredményeként létrehozott innovációk esetében a kommercializáció a túlélés, a piacon maradás kérdése. Üzleti magazinok és az üzleti gazdaságtan tudományos folyóiratai számos tanulságos esettanulmányt közölnek arról, hogy miként vezettek be sikerrel innovatív, csúcstechnológiát megtestesítő termékeket a piacra. Ugyanakkor a vállalati gazdaságtan számos tudományos publikációja hangsúlyozza, hogy a találmányok üzleti sikerre alakítása általában nem csupán egyéni vállalati kreativitás eredménye: az egyedi sikerekhez, pontosabban az egyedi sikerek tömegessé válásához nélkülözhetetlen az intézményi előfeltételek megléte. Intézményi előfeltételek alatt nem csupán olyan segítő háttérintézményeket értenek, mint a kockázati tőkefinanszírozás. Alapvetően annak a piacnak a fejlett működésére van szükség, amit összefoglalóan az „ötletek piacának” (market for ideas) nevez az intézményi és az innovációs gazdaságtan (*Teece* [1986]; *Gans–Stern* [2003]).

A teoretikus (kutatási), a fejlesztési és a piaci bevezetési fázist követi a termelés gyors felfutásának időszaka. Ez a szakasz is két részre osztható, a képlékeny, még továbbra is gyorsan fejlődő új és új termékeket produkáló, illetve a standardizálódási szakaszra. Mivel tanulmányunk a technológiapolitika és az iparpolitika közötti összefüggésekre helyezi a hangsúlyt, a technológiai ciklusnak és az iparági életciklusnak az elejét, de nem a legelejét választottuk vizsgálatunk tárgyául: azt a szakaszt, amikor a K+F-laboratóriumok eredményei már megszülettek és a cél az iparszerű termelés technológiájának megoldása és a K+F-eredmények piacának feltérképezése, vagy ahol már beszélhetünk is ipari termelésről. Piacszerkezeti megközelítéssel, a technológiai ciklusnak azt a szakaszát vizsgáljuk, ahol kialakulóban egy elemezhető piaci struktúra, vagy éppen ellenkezőleg: ahol a korábbi piaci struktúra radikális átalakulás előtt áll. Mivel új, további fejlődés előtt álló és sok esetben új alkalmazási területeken is hasznosított technológiákról van szó, relatíve képlékenyek az iparági határok, változik, fejlődik az alkalmazott technológia, és jelentős, vagyis a feldolgozóipari átlagot meghaladó mértékű az innovációs output.

A nanotechnológia és az új ipari forradalom

Az üzleti és a technológiai sajtót figyelemmel kísérő olvasók napjainkban az információtechnológiai forradalom korai éveire hasonló várakozások és vállalkozás-alapítási láz tanúi lehetnek. A nanotechnológiai vállalkozások perspektíváit és a nanotechnológia ipari alkalmazásának lehetőségeit kutató tanácsadó cég, a Lux Research Inc. a technológiai és az Internet szektor cégeinek részvényeit tartalmazó NASDAQ indexhez hasonló nanotechnológiai indexet (LUXNI) kezdett közölni 2005. márciusától. A rigorózus bekezdési szabályok értelmében a LUXNI 2005 elején még csupán az amerikai tőzsdén jegyzett 26 nanotechnológiai cég értékpapírjait tömörítette, de az index negyedéves felül-

⁶ Lásd *Jacobsson–Lauber* [2006] tanulmányát arról, hogy a megújuló energiaforrásokból nyerhető elektromosenergia-generálás technológiája miként terjedhetett el olyan gyors ütemben Németországban, és *Foxon és szerzőtársai* [2005] tanulmányát arról, hogy miért vallott ugyanebben relatív kudarcot Nagy-Britannia.

vizsgálatai során ez a szám várhatóan exponenciálisan nő majd. A pénzügyi szektorban nanotechnológiai befektetési alapok kínálják részvénytársaságjaikat.

A tőzsdei várakozások és a vállalkozásalapítás megélénkülése azt mutatja, hogy a nanotechnológia újabb látványos, technológiavezérelt növekedést indít el.

A nanotechnológiai vívmányok főbb alkalmazási lehetőségei és ezek hatása a piac szerkezetére

A nanotechnológia fejlődési irányainak sokoldalúsága következtében, a technológiai fejlődés piacszerkezeti hatásait igen nehéz túlzott leegyszerűsítések nélkül, általános állítások segítségével összefoglalóan jellemezni. Ebben az alfejezetben arra teszünk kísérletet, hogy további kutatások számára néhány módszertani megállapítást tegyünk arról, hogy miként csoportosíthatjuk az iparstratégiai elemzések során a vállalkozásokat, piacszerkezeti változásokat generáló hatásaik alapján.

Elsőként ismertetjük az amerikai elnök számára készített szakértői jelentés (PCAST [2005]) alapján, hogy a folyamatban lévő kutatások első eredményeit tekintve milyen területeket tekintenek ma a nanotechnológiai kutatások legfontosabb célpiacainak.

Már a közeljövőben (egy-öt éven belül) megkezdődik a hosszú élettartamú és a korábbiakat jóval meghaladó teljesítményű elemek ipari termelése. Szintén létező és gyorsan növekvő piaca van már a különleges fizikai tulajdonságokat biztosító nanokompozitoknak, a víztisztításhoz használt nanomembránoknak és -szűrőknek. Alakulóban a nanotechnológia révén jobb paraméterekkel rendelkező katalizátorok és a kémiai és biológiai szenzorok piaca (kb. öt éven belül látványosan emelkedik a keresletük).

Öt-tíz éves időszakot vesz igénybe, hogy a nanotechnológia alkalmazásával elért jobb teljesítmény a tüzelőanyagcellák, napcellák esetében túllépjen a jelenlegi laboratóriumi körülményeken és mennyiségen, és elérje az *ipari szintű reprodukció* mértékét. Hasonló időtávot vesz igénybe a víz hidrogénné alakításának olcsó hatékony technológiával történő megvalósítása, a gyógyszerek hatóanyagainak pontos célbajuttatása nanorészecskék segítségével, vagy az orvosi célú képalkotás továbbfejlesztése.

Hosszabb, tíz-húsz éves időszakra teszik, hogy a molekuláris elektronika átvegye a vezető szerepet, hogy megvalósuljon a gyógyszerek sejtfalon keresztüli célbajuttatása, illetve az olyan idegi beavatkozások, amelyek segítségével a vakság, a bénulás és egyebek gyógyíthatók.

Ami a piacszerkezeti változásokat illeti, a vállalkozások egyik lehetséges csoportosítása a szereplőket az új technológiát felhasználó innovációkkal a piacra betörő kis- és középvállalkozásokra, illetve a piaci pozíciójuk erodálódásának, termékeik kiszorulásának veszélyével szembenező már működő vállalkozásokra osztja fel. Az utóbbi csoportba a nanotechnológia multidiszciplinaritásából következően bármilyen iparágba tartozó cégek kerülhetnek.

Az információtechnológiai iparban ugyanakkor, a kívülről támadó innovatív KKV-k és a defenzív stratégiát folytató bennlévők csoportosítása nem felel meg a valóságnak. A jelentős piaci pozícióval rendelkező veszélyeztetett nagyvállalatok jellemző módon nem várják tétlenül kiszorításukat, hanem maguk is nagy erővel vesznek részt a kutatásban.

Az információtechnológiában a piacon bennlévő TOP vállalatok a változás hordozói. Ők rendelkeznek elegendő (fizikai és humán) tőkével ahhoz, hogy saját kutatási eredményeikre alapozva maguk vezényeljék le a technológiaváltást, megőrizve, sőt tovább javítva ezzel piaci pozícióikat. Amikor az információtechnológiai hardvergyártók kénytelenek voltak szembenézni a szilícium-alapú áramkörök fizikai korlátaival, a legnagyobb elektronikai cégek (Hewlett Packard, IBM, Bell, Intel, NEC, Motorola, Siemens General Electric stb.) mind felállítottak nanotechnológiai kutató laboratóriumokat, egyetemi és magán kutató intézetekkel kezdtek együttműködni.

Nemrég még úgy tűnt, a Moore-törvény – mely szerint a mikroprocesszorok teljesítménye és a tranzisztorok száma minden 18. hónapban megduplázódik – nem érvényesülhet a végtelenségig. Nem lehet végtelenül növelni az egy szilícium lapkán elhelyezett tranzisztorok számát, a végtelenségig csökkenteni a tranzisztorok méretét. Ma még nem lehet tudni, hogy a nanotechnológia a szilícium helyett más alapra helyezi-e a számítástechnikát, kiszorítva ezzel a jelenlegi nagy gyártókat. Ez esetben az első számú forgatókönyv valószínűleg meg (kívülről támadó innovatív KKV-k veszélyeztetik, kiszorítják a bennlévőket).

Az információtechnológiai transznacionális vállalatok kutatásai mindenesetre a szilícium-alapú technológia és a nanotechnológia ötvözésére irányulnak. A nagyvállalatok megpróbálják elérni, hogy a szilícium-alapú technológia fejlesztésébe ölt dollármilliók ne minősüljenek elsüllyedt költségnek, vagyis a második számú forgatókönyv valószínűleg meg (miszerint a tőkeerős, a piacon már bennlévő nagyvállalatok vezényelik le a változást). Az Intel szabadon hozzáférhető konferenciaanyagainak tanúsága szerint (*David* [2004]; *Gargini* [2004]), a szilícium-alapú technológia és a nanotechnológia „párosítására” irányuló kutatásaik eredményeinek köszönhetően a Moore-törvény még hosszú ideig érvényes marad. Jelenleg e második forgatókönyv alapján alakul a piaci struktúra az információtechnológiában: a nagyvállalatok köré szerveződő, velük stratégiai szövetségessé váló kis- és középvállalatokból és kutatóintézetekből álló hálózatok jöttek létre.

Egy másik csoportosítás a nanotechnológiai vívmányok jellege alapján sorolja kategóriákba a gazdasági, piaci és gazdaságpolitikai elemzés tárgyait (a technológiákat, iparágakat, piaci szereplőket). Az egyik kategóriába tartoznak azok a nanotechnológiai megoldások (szenzorok, bevonatok, kompozitok, membránok stb.), amelyek létező iparágakhoz kapcsolódnak, ezen iparágak termékeinek hozzáadott értékét növelik, meghosszabbítva ezzel termékciklusukat.

Ide tartoznak például az üvegfelületek bevonására használt öntisztító filmrétegek; a nanotechnológiai megoldásokkal modernizált élelmiszeripari csomagolóanyagok, amelyek lehetővé teszik, hogy a becsomagolt élelmiszer hosszabb ideig maradjon friss; a nanotechnológia segítségével a vegyi fegyverekkel szemben ellenállóvá tett ultrakönnnyű katonai felszerelés; a hatóanyagokat nanorészecskék segítségével pontosabban a felhasználási területre juttató kozmetikumok, a víz- és foltlepergető textíliák, nanokompozitokkal megerősített nehézgépjármű-gumiabroncsok és egyéb jár-

mű-alkatrészek, speciális bevonattal ellátott napszemüvegek. (*Baker–Adam* [2005]; *Bíró* [2003]; *Montague* [2004])

A másik csoportba soroljuk a schumpeteri értelemben vett romboló technológiai megoldásokat (disrupters), amelyek létező termékeket és/vagy technológiai megoldásokat szorítanak ki a piacról.

Néhány példa: A bevezetőben írtuk, hogy a nanotechnológia alkalmazása a félvezetőkben a merevlemezgyártás forradalmát jelenti. Az óriási szakítószilárdságú, minden korábnál jobb elektromos vezetési tulajdonságokkal rendelkező szén nanocsövek új alapokra helyezik az elektromos vezetés korábbi technológiáját. Az extrasík és kisfeszültségű képernyők gyártása kiszorítja a hagyományos és a modern (a jelenlegi high-tech) megoldásokat. A nanotechnológia alkalmazásával létrehozott gyógyászati és diagnosztikai eszközök és elvek kiváltják ennek a jelenlegi high-tech ágazatnak számos termékét. A nanotechnológia forradalmasítja mind a világítás-technikát, kiszorítva a hagyományos és a modern (a jelenlegi high-tech) izzólámpákat egyaránt, mind az elemek és akkumulátorok gyártását, kiszorítva a jelenlegi megoldásokat.

A harmadik csoportba kerülnek azok a nanotechnológiai megoldások, amelyekre építve új, korábban nem létező iparágak jelennek meg és alakítják át a feldolgozóipar (és a szolgáltatások) szerkezeti összetételét. Az új iparágak várható megjelenésének első jelei a diagnosztikában és a gyógyászatban, továbbá az energiatermelés és -tárolás, valamint a környezetvédelem és a környezeti ártalmak semlegesítése területén látszanak.

A fenti felsorolásból kitűnik, hogy a nanotechnológiai forradalom nem csupán a feldolgozóipar szakágazatait, azok termelési technológiáját és termékeit alakítja át, hanem számos szolgáltatásra is jelentős hatást gyakorol. A technológia újabb lökést ad a tudásalapú szolgáltatások térnyerésének, továbbá tudásalapúvá tesz számos, korábban nem szükségszerűen tudásalapúként nyilvántartott szolgáltatási ágazatot is.

2 A nanotechnológia fejlődését támogató technológia- és iparpolitika – magyarországi tanulságokkal

A nanotechnológiát övező tőzsdei és technológia-előretekintési várakozásokat nem csupán a vállalatalapítási láz keltette fel, és nem is a kutatások első kommercializált, vagy még csak nem is kommercializált eredményei, hanem a fejlett országok kormánya-inak és gazdaságpolitikai döntéshozóinak gyors reagálása: azaz, hogy egyértelműen kiálltak a technológia további fejlesztése mellett, és jelentős központi költségvetési forrásokkal támogatták azt. A 2004. költségvetési évben az amerikai költségvetési törvény melléklete szerint 961 millió dollárt szántak nanotechnológiai kutatásokra és alkalmazásokra. A Bush elnök által 2003. végén aláírt „A 21. századi Nanotechnológiai Kutatás és Fejlesztési Törvény” 2005 és 2008 között összesen 3,7 milliárd dollárt szán erre a területre. Japánban ezzel szemben 2004-ben 875 millió dollárt áldoztak nanotechnológiai kutatásokra. (*Plunkett* [2004], 15. lap)

Az Egyesült Államokban már a kilencvenes évek közepén olyan sokféle szövetségi szervezet támogatott nanotechnológiai kutatásokat, hogy munkájuk és céljaik koordinálásának szükségessége már 1996-ban felmerült. Az első, az 1999. évi Nanotechnológiai Kutatási Irányok címet viselő összefoglaló, már számos gazdaság-, oktatás-, tudomány- és technológiapolitikai ajánlást fogalmaz meg. Ezek a nanotechnológiai kutatások támogatásáról, felsőoktatásba való felvételéről, speciális ösztöndíj-témák kiírásáról, ipar-egyetemi és kormányzati–ipari–egyetemi kapcsolatok ösztönzéséről, információs rendszerek és adatbázisok felállításáról szimpóziumok szponzorálásáról stb. szólnak. Listázza a nanorészecskék speciális kémiai, fizikai, mechanikai, elektromos, optikai, mágneses, tulajdonságaiból fakadó kihívásokat és a már feltérképezett alkalmazási területeket, az elért tudományos és ipari eredményeket, megfogalmazza a következő 10–15 évben elérendő célokat és e célok elérését leginkább akadályozó technikai és intézményi tényezőket. (Nanotechnology Research Directions [1999])

Az 1999-es, 262 oldalas összefoglaló már módszertanilag is figyelemreméltó. Egyik oldalról szintézisét adja a már rendelkezésre álló tudományos ismereteknek (fejezetenként jelentős tudományos hivatkozási apparátussal), és konkrét felsorolást ad az elért és a folyamatban lévő ipari alkalmazásokról. Felsorolja a közeljövőben várható áttöréseket és a születendő termékeket, a középtávú kutatási irányokat, és részletezi a nanotechnológiai vívmányok elérésének és kihasználásának intézményi akadályait. Másfelől, pontosan leírja, hogy milyen volumenű kutatási támogatás szükséges egy-egy projekthez (alkalmazási területenként), miként kerülnek be a szövetségi költségvetésbe a támogatási prioritásokhoz rendelt keretösszegek, milyen létező támogatási programokhoz kapcsolódhatnak, milyen új programkiírásokra van szükség, milyen szövetségi minisztériumok és egyéb szervek költségvetését érintik a nanotechnológiai kutatások, és miként működjön a tárcaközi egyeztetés.

Az első Nemzeti Nanotechnológiai Kezdeményezés (NNI) címet viselő kormányprogram a Clinton-kormány 2001-es költségvetési tervében szerepelt.⁷ Az akadémiai intézetek, az ipar és a kormányzati szervek képviselőinek bevonásával készült összefoglalót megelőzően intenzív tájékoztatói és lobbitevékenység folyt a döntéshozók figyelmének felkeltése érdekében. Mire az összefoglaló elkészült és a vonatkozó költségvetési javaslatok vitára kerültek, a döntéshozók nagy része már meg volt nyerve a nanotechnológia ügyének. Emellett tanulmányok készültek a nanotechnológia társadalmi hatásairól, továbbá kommunikációs anyagok, amelyek segítségével a közvéleményt tájékoztatták az új technológiai irányzatokról és azok várható hatásairól. Időközben növekvő számú kormányzati szervet állítottak fel, amelyek mind a nanotechnológia meghatározott aspektusaival foglalkoztak, illetve e kormányzati szervek munkáját koordináló szervezetet. 2003. decemberében Bush elnök aláírta a „21. Század Nanotechnológiai Kutatás-Fejlesztéséről” szóló törvényt, amelyben immár törvénybe iktatták, hogy a nanotechnológia a 21. század legnagyobb kihívását jelentő tudományág és technológiai irányzat. Törvény-

⁷ Azóta is, a Nemzeti Nanotechnológiai Kezdeményezések rendre az adott év költségvetési törvényének mellékletét képezik, lásd például: National Nanotechnology Initiative. Research and Development Supporting the Next Industrial Revolution. Supplement to the President's FY 2004 Budget. <http://www.nano.gov/html/res/fy04-pdf/fy04-main.html>

ben mondták ki, hogy ösztönözni kell a nanotechnológiával kapcsolatos kutatásokat, fejleszteni a kockázati tőkefinanszírozást és az oktatást. (Roco [2004])

A 2004. évi Nemzeti Nanotechnológiai Kezdeményezés egyrészt széles körű (interdiszciplináris) alapkutatást irányoz elő (és rendel ehhez forrásokat) a nanoanyagok jellemvonásainak és a nanorendszerek működési sajátosságainak jobb megértése érdekében. Kijelöl továbbá (szintén megfelelő forrásokat hozzárendelve) kilenc olyan stratégiai célkitűzést⁸, amelyek esetében a tudományos kutatások eredményeinek mielőbbi alkalmazását kell támogatni. Egy további keretösszezből kiválósági-központok létrehozását támogatják, vagyis intézmények hálózati együttműködéseit, kutatási és oktatási programjait (társ)finanszírozzák. A negyedik keretösszezből nanotechnológiai intézmények eszközvásárlásait támogatják. Végül, az ötödik keretösszezből a nanotechnológia társadalmi hatásainak kutatását, valamint kommunikációs és oktatási célkitűzéseket segítenek.

Roco hivatkozott tanulmánya a 2001–2003. évi NNI-programok eredményeit sorolja fel. Megállapításai szerint, 2003-ban már 40 ezer kutató vett részt nanotechnológiai kutatásokban, 7 ezer oktatót képeztek a Nemzeti Kutatási Alap finanszírozásával, az összes műszaki és természettudományi felsőoktatási intézményben beindítottak nanotechnológiai kurzusokat, számos ipar–egyetemi és egyetemközi együttműködési hálózat jött létre, és ami a legfontosabb: az iparvállalatok nanotechnológiai K+F-beruházásai is felfutottak, és 2003 végére elérték a szövetségi keretösszegek volumenét. A K+F-ráfordítások hatékonyságát mutatja, hogy bár az amerikai magán és állami nanotechnológiai K+F-ráfordítások csak kb. 25%-át tették ki a világ összes nanotechnológiai K+F-kiadásának, az amerikai Szabadalmi Hivatalban (USPTO) bejegyzett nanotechnológiai vonatkozású szabadalmak 69%-át amerikai cégek, egyetemek és kutatóintézetek mondhatták magukénak 2005 közepén. Az újonnan indult nanotechnológiai vállalkozások területén 2004-ben 50%-os volt az amerikai cégek aránya⁹.

Roco [2004] becslése szerint az első NNI megjelenése óta már 40 országban készült az amerikaihoz hasonló kormányzati szintű nanotechnológiai stratégia.

A fejlett országok körében az Egyesült Államok gyakorlata és eredményei jelentik az automatikusan adódó összehasonlítási alapot: vizsgálják a szövetségi K+F-ráfordítások mértékét és különbségeit, összehasonlítják a kutatók, a kutatóintézetek, a kiválósági-központok, a szabadalmi bejegyzések, és az újonnan alakult nanotechnológiai vállalkozások számát¹⁰, ez utóbbiak szektorális megoszlását, eredményeit, a kockázati tőkefinanszírozás fejlettségét stb. (Ikezawa [2004]; Rieke–Bachman [2004])

A nanotechnológiai programok megjelenése tehát egyik oldalról az USA demonstrációs hatására vezethető vissza: ha egy ország nyilvánvalóan fontosnak tart egy technológiai területet és jelentős anyagi forrásokat szán a fejlesztésükre, versenytársai követik

⁸ Nanotechnológiával új anyagok előállítás, nanomérettartományban folytatódó gyártási tevékenység, vegyi, biológiai, radioaktív, robbanó stb. anyagok érzékelése nanoszenzorokkal, nanoelektronika és -fotonika, nanotechnológia egészségügyi alkalmazásai, nanotechnológiai alkalmazások az energia-generálásban és -tárolásban, nanotechnológiai műszerek és kutatási módszerek fejlesztése, nanotechnológiai alkalmazások a környezetvédelemben.

⁹ Forrás: Nanotechnology: Where Does the U.S. Stand? Testimony Before the Research Subcommittee of the House Committee on Science. <http://www.luxresearchinc.com/testimony.pdf>

¹⁰ 2005 elején 600 nanotechnológiai vállalkozás működött az Egyesült Államokban, ezek 57,6%-a már piacra dobott termék(ek)kel is rendelkezett. (PCAST [2005] 14. lap)

példáját. A demonstrációs hatás és az „aki kimarad, lemarad feeling” nem csupán Japán, Németország, vagy az Európai Unió szintjén¹¹ érhető tetten, de egyértelmű jelei mutatkoznak Oroszországban¹² és a fejlett délkelet-ázsiai országokban¹³ is.

A Roco-tanulmány [2004] által említett 40 ország közé ugyanakkor nem csupán a legfejlettebb országok, illetve a gyorsan felzárkózók tartoznak. Számos kevésbé fejlett országban is felismerték a nanotechnológiából adódó lehetőségeket, és fejlettségükhöz képest jelentős közpénzzel támogatják a nanotechnológiai kutatásokat, konferenciákat, nemzetközi kutatási együttműködések és az ipar–egyetem kapcsolatokat¹⁴.

A magyarországi tudomány- és technológiapolitika, gazdaságpolitika és iparstratégia ezzel szemben minimális figyelmet fordít a jövő ipari forradalmát meghatározó technológiára. Magyarországon nem dolgoztak ki nemzeti nanotechnológiai programot, és tudomásom szerint ez nincs is még folyamatban. Ahhoz, hogy a nanotechnológiával foglalkozó hazai kutatók ne csupán véletlenszerűen kapcsolódhassanak be EU-szintű, vagy egyéb¹⁵ kutatási együttműködésekbe, hanem a meglévő humán erőforrásaik mértékének megfelelően vehessenek részt nemzetközi kutatási projekteknél, és ahhoz, hogy a kutatási eredmények gyakorlati alkalmazása ipar–egyetemi (ipar–kutatóintézeti) kapcsolatok révén meginduljon, stratégiai szemléletre, hazai forrásokra van szükség.

Amint a fejlett országok példájából látható, a „nanotechnológiai ipart” jelentős központi forrásokkal „teremtették meg”, hiszen a kockázati tőkefinanszírozás, még a legfejlettebb intézményrendszerrel rendelkező országokban is csak némi késéssel reagált az egyértelmű gazdaságpolitikai támogatás első konkrét jeleire.

A tudomány-és technológiapolitikai támogatások tankönyvi indokai között a versenyképesség-erősítés és a piaci kudarc tényezőit sorolják fel: a nanotechnológia kiváló példa mindkettőre. Alapkutatást, technológiafejlesztést és ipar–egyetem kapcsolat kialakítását, illetve a kutatási eredmények alkalmazását a nanotechnológia területén nem lehet pusztán a piacra bízni, a fejlett országok sem tették.

Ami a versenyképességi szempontokat illeti, amennyiben a finanszírozásuk megoldható lenne, a nemzetközi kutatási és ipari együttműködésekbe bekapcsolódó nanotechnológiai gyártók kiemelkedő árbevétel-emelkedésre számíthatnak, hiszen a nanotechnológiai termékek iránti piaci kereslet rendkívül gyorsan emelkedik¹⁶. A másik oldalról, a versenyképességük erodálásával folyamatosan küszködő hagyományos iparágaink nanotechnológiai alkalmazások révén erősíthetnék piaci pozícióikat. A technológia take-off stádiumából következően, a kutatóink nemzetközi versenyképességének erősítésére szánt társfinanszírozási forrásoknak egyértelmű multiplikátor hatása lenne (a kapcsolat-

¹¹ Towards a European strategy for nanotechnology. Communication from the Commission. 12/05/2004 http://ftp.cordis.lu/pub/nanotechnology/docs/nano_com_en.pdf Az elkészült anyagot, – amely európai szintű kiválósági központok létrehozásának szükségességét és a nanotechnológiai kutatásokra, alkalmazásokra és oktatásra fordítandó keretösszegek növelését mondta ki – konferenciák és műhelymegbeszélések sorozata értékelt, elemezte. A következtetéseket és a véleményeket listázza a <http://www.cordis.lu/nanotechnology/src/communication.htm> honlap.

¹² Andrievski [2003]; Roco [1999].

¹³ Lásd az Asia-Pacific Nanotech Weekly <http://www.nanoworld.jp/apnw/beszamoloi>.

¹⁴ Eklátáns példa Románia: <http://www.mct.ro/web/2/fp6/3/Nanotechnology-Romania.htm>

¹⁵ 2005-ben például közös orosz-magyar nanotechnológiai kutatási-oktatási központot hoztak létre Miskolcon.

¹⁶ Erről tanúskodnak az első vállalati esettanulmányok (például Ikezawa [2004], és a nanoanyagokkal foglalkozó cégek honlapjai: http://directory.google.com/Top/Business/Industrial_Goods_and_Services/Materials/Nanomaterials/

teremtés további együttműködésekre ad lehetőséget, a kutatóintézetekből jelentős növekedési potenciállal rendelkező új vállalkozások válhatnak ki, csakúgy, mint az ipar-egyetemi kapcsolatok támogatott programjaiból). A hazai kutatások támogatása a nanotechnológiából fakadó veszélyek elhárításának (de legalábbis megértésének) képessége szempontjából is kulcsfontosságú.

A veszélyek egy része a nanorészecskék különleges mobilitásából fakad: akadálytalanul bejutnak például az emberi szervezetbe, és méretükből kifolyólag a szervezet idegen test felismerő és védekező mechanizmusai nagyrészt hatástalanok. A levegőben lebegő nanorészecskék más részecskékkel ellentétben nagyon hosszú ideig nem hullanak le a földre. A vízben áthatolnak a jelenlegi szűrőkön és ezzel akár ivóvizünket is veszélyeztethetik. A talajba került nanorészecskék behatolhatnak a növények gyökérzetébe és bekerülnek ilyen módon a táplálékláncba. A nanorészecskék felület/súly aránya kiemelkedően nagy, emiatt könnyen válhatnak szennyeződések hordozóivá. (*Montague* [2004])

Befejezésül idézzük fel az innovációs gazdaságtan technológia-abszorpcióval kapcsolatos alaptételét, miszerint az abszorpciós képességre meghatározó befolyást gyakorolnak a technológiát fogadó cég (ország) saját kutatás-fejlesztési erőfeszítései (*Cohen–Levinthal* [1990]). A hazai K+F-bázis fejlesztése, hazai nanotechnológiai kutatások finanszírozása mindenfajta későbbi transzfer-abszorpció, és egyáltalán nanotechnológiai vívmányok megértése érdekében elengedhetetlen.

A technológiai ciklus jelenlegi stádiumában ugyanakkor nem várhatjuk, hogy külföldi működőtőke-befektetések hozzanak létre hazai nanotechnológiai (és nanotechnológiát alkalmazó) ipart, hogy külföldi befektetések révén kapcsolódjunk be a fejlett országok nanotechnológiát alkalmazó szereplőinek termelési hálózataiba. A működőtőke-befektetők technológiatranszferei ugyanis a fogadó országok cégeinek meglévő technológiai és abszorpciós képességeire építenek¹⁷.

Mivel a hazai kockázati tőkefinanszírozás jóval fejletlenebb az európai átlagnál¹⁸, minden jel arra utal, hogy állami forrásokra, és stratégiai gondolkodásra van szükség. Ideje felzárkóznunk – legalábbis a nanotechnológiai vízióalkotás, és programkidolgozás területén. Tanuljunk ugyanakkor az amerikai példából: ahhoz, hogy az egyes nanotechnológiai programelemekhez ne csupán reprezentatív, hanem áttörést lehetővé tevő küszöbértéket meghaladó finanszírozás társuljon, a jelenleginél jóval intenzívebb kommunikációra, a döntéshozók szervezett tájékoztatására van szükség.

¹⁷ *Dunning és Wymbs* [1999] tanulmánya ironikusan rá is mutat arra az összefüggésre, hogy minél erősebb helyi technológiai képességeket fejlesztenek ki egy-egy országban, annál jobban hasznosítják a külföldi működőtőke-befektetők a saját cég(tulajdon)specifikus előnyeiket.

¹⁸ A hazai kockázati tőkepiac fejlődését számos tanulmány elemzi. Az érdeklődő olvasót a következő oldalon található reprezentatív lista segíti: <http://www2.hvca.hu/hungarian/4a.php3>, amely egyúttal full text hozzáférést biztosít a tanulmányokhoz.

FÜGGELÉK

Költségvetésből finanszírozott nanotechnológiai K+F-ráfordítások

Régió	1997	1998	2000	2002	2003	2004
EU	126	151	200	~400	~950	~1050
Japán	120	135	245	~720	~900	~950
USA	116	190	270	697	989	1081
Egyéb	70	83	110	~550	~900	~1000
Összesen	432	559	825	2350	~3700	~4100
1997 = 100	100	129	191	547	866	945

(millió USD)

Forrás: PCAST [2005] 8. lap.

Irodalomjegyzék

- Andrievski, R. A.** [2003]: Modern nanoparticle Research in Russia. *Journal of Nanoparticle Research*, vol. 5, No. 5–6.
- Baker, S. – Adam, A.** [2005]: The business of nanotech. *Business Week*, 14/02/2005.
- Bíró, L.P.** [2003]: Nanovilág: A szén nanocsőtől a kék lepkeszárnyig. *Fizikai Szemle*, 11. szám.
- Casper, S.** [2000]: Institutional adaptiveness, technology policy and the diffusion of new business models: the case of German biotechnology. *Organization Studies*, vol. 21, No. 5.
- Científica** [2003]: Nanotechnology Opportunity Report. 2nd Edition Executive Summary. <http://www.cientifica.com/html/docs/Exec%20Summary.pdf>
- Cohen, W. M. – Levinthal, D. A.** [1990]: Absorptive Capacity: A New perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, No. 1.
- David, K.** [2004]: Silicon Nanotechnology at Intel. Intel Nanotechnology Virtual Open House conference. October 22, 2004. <http://www.intel.com/research/silicon/nanotechnology.htm>
- Drexler, E.K.** [1986]: *Engines of Creation*. Anchor Books.
- Dunning, J. H. – Wymbs, C.** [1999]: The geographical sourcing of technology-based assets by multinational enterprises. In: Archibugi, D. – Howells, J. – Michie, J.: *Innovation Policy in a Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feynman, R.** [1959]: There is plenty of room at the bottom. Caltech, www.its.caltech.edu/~feynman/plenty.html
- FISTERA** [2004]: Key Factors Driving the Future Information Society in the European Research Area. IPTS Technical Report Series, Spain.
- Foxon, T.J – Gross, R. – Chase, A. – Howes, J. – Arnall, A. – Anderson, D.** [2005]: UK innovation systems for new and renewable energy technologies: drivers, barriers and systems failures. *Energy Policy*, vol. 33, No. 16.
- Gans, J. S. – Stern, S.** [2003]: The product market and the market for "ideas": commercialization strategies for technology entrepreneurs. *Research Policy*, vol. 32, No. 2.
- Gargini, P.** [2004]: Intel Nanotechnology Overview. Intel Nanotechnology Virtual Open House conference. October 22, 2004. <http://www.intel.com/research/silicon/nanotechnology.htm>

- Ikezawa, N.** [2004]: The Role of Venture Businesses in Supporting the Commercialization of nanotechnology. NRI Papers (Nomura Research Institute) No. 74, <http://www.nri.co.jp/english/opinion/papers/2004/pdf/np200474.pdf>
- Jacobsson, S. – Lauber, V.** [2006]: The politics and policy of energy system transformation – explaining the German diffusion of renewable energy technology *Energy Policy*, vol. 34, forthcoming.
- Lehrer, M. – Asakawa, K.** [2004]: Rethinking the public sector: idiosyncrasies of biotechnology commercialization as motors of national R&D reform in Germany and Japan. *Research Policy*, vol. 33, No. 6–7.
- Montague, P.** [2004]: Welcome to NanoWorld. *Multinational Monitor*, vol. 25, No. 9.
- Nanotechnology Research Directions** [1999]: http://www.wtec.org/loyola/nano/IWGN.Research.Directions/IWGN_rd.pdf
- PCAST** [2005]: President’s Council of Advisors on Science and Technology: The National Nanotechnology Initiative at Five Years: Assessment and Recommendations of the National Nanotechnology Advisory Panel. http://www.nano.gov/FINAL_PCAST_NANO_REPORT.pdf
- Plunkett, J.W.** [2004]: Major Trends Affecting Nanotechnology and MEMS Industry. In: *Plunkett's Nanotechnology & MEMS Industry Almanac*. Plunkett Research Ltd. Houston Texas pp. 7–16.
- Rieke, V. – Bachman, G.** [2004]: Nanotechnology Conquers Markets. German Innovation Initiative for Nanotechnology. BMBF, Bonn.
- Roco, M.C.** [2004]: The US National Nanotechnology Initiative After Three Years. (2001–2003) *Journal of Nanoparticles Research*, vol. 6, No.1.
- Roco, M.C.** [1999]: Funding of nanotechnology in Russia. http://www.wtec.org/loyola/nano/Russia/01_03.htm
- Szalavetz, A.** [2002]: „Új gazdaság”-jelenségek – A feldolgozóipar terciarizálódása. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Teece, D. J.** [1986]: Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing, and public policy. *Research Policy* vol. 15, No. 6.

KULCSSZAVAK: NANOTECHNOLÓGIA, JÖVŐIPARÁGAK
NANOTECHNOLOGY, FUTURE INDUSTRIES
NANOTECHNOLOGIE, ZUKUNFTINDUSTRIEN

Summary

Based on application areas of the technology and technology development needs, the first part of the study presents the new direction of technology development bringing about a new industrial revolution in the near future: the trends in nanotechnology and those industries, which put on the market innovative products using nanotechnology. The second part of the article introduces the nanotechnology-related technology policy in a few industrialised countries, as well as industrial strategic implications of the new technology, and analyses technology political and industrial strategic experiences in Hungary, too.

INTÉZMÉNYFEJLESZTÉSI FELADATOK A KOHÉZIÓS ALAP VÉGREHAJTÁSI RENDSZERÉBEN

MOGYORÓSY ESZTER RÉKA

A fejlesztés indokoltsága

Jóllehet az ISPA¹ végrehajtási struktúra kiépítésével a Kohéziós Alap intézményrendszer kialakítása már jóval hazánk csatlakozását megelőzően megkezdődött, a Kohéziós Alapból nyerhető támogatás maximális felhasználása, illetve a projektek sikeres lebonyolítása érdekében a **jogszabályi, illetve belső eljárásrendi előírások átgondolása**, s ennek következtében hatékonyabb és átláthatóbb intézményrendszerre **van szükség**.

Az intézményrendszer fejlesztése és a 2007–2013-as programozási időszakra való felkészítés jegyében ki kell építeni azokat a rendszereket, illetve el kell készíteni azokat a szabályozókat, amelyek elengedhetetlenek, illetve amelyeket az előírások kötelezővé tesznek.

A program végrehajtásában részt vevő intézmények **jogi háttérét meg kell erősíteni**, a folyamataikat szttenderdizálni kell, és elkerülhetetlen a **humán erőforrásuk fejlesztése**.

Az irányítási és ellenőrzési rendszernek a projektek lebonyolításának minden szintjén hatékonyan kell működnie, mert csak ez jelenthet garanciát a Kohéziós Alap elvárásoknak megfelelő hatékony, gazdaságos és szabályszerű felhasználásának biztosításához.

Kockázatelemzés a Kohéziós Alap intézményrendszerében

A kockázatelemzés módszere

Ahhoz hogy az Irányító Hatóság² és az általa felügyelt intézmények vezetői idő- és költség hatékonyan valósítsák meg az egységes és koordinált irányítási és ellenőrzési rendszert, szükséges a jelenlegi állapot áttekintése, összevetve a 2007 után várható változásokkal, és ennek eredményeképpen a **szükséges intézkedések és prioritásaik meghatározása**. Ezen feladatnak tesz eleget a kockázatelemzés módszere.

A hatékony működéshez ismernünk kell azokat a **külső és belső kockázatokat**, amelyek befolyásolhatják a projektek megvalósítását, illetve meg kell bizonyosodnunk arról, hogy a belső ellenőrzés rendszerének kiépítése, ellenőrzési nyomvonal, programmegvalósítás, monitoring és értékelés eljárásrendje, pénzügyi menedzsment és ellenőrzésére épülő rendszerek tartalmazzák azokat a mechanizmusokat, amelyek kiküszöbölik, illetve kezelik a projektek megvalósítását befolyásoló kockázatokat, veszélyeket. Ennek megfelelően szükség van a projektciklus hatékony és zökkenőmentes végrehajtása érdekében megvizsgálni, hogy a kidolgozott működési mechanizmusok, valamint eljárások az

¹ Instrument for Structural Policies for Pre-Accession, a csatlakozás előtti strukturális politikák támogatási eszköze.

² A kohéziós alapból származó támogatások felhasználásának irányítására kijelölt szervezeti egység.

egyes kockázatokra hogyan reagálnak, hogyan kezelik azokat, illetve nem megfelelés esetén a szükséges korrekciós lépések megtétele.

A kockázatelemzéshez felhasználok az eddigi végrehajtási tapasztalatokat, amelyek alapját a Kohéziós Alap Irányító Hatóság munkatársaival, a Nemzeti Fejlesztési Hivatal Belső Ellenőrzési Osztálya együttműködésével közösen kitöltött **kérdőív** adja. A kérdőív egyértelműen beazonosítja:

- az intézményrendszeren belüli kockázatokat (szervezeti kockázatok, humán erőforrás kockázatok, stb);
- külső környezeti kockázatokat.

A beazonosított kockázatok és a 2007 utáni prognosztizált változások alapján ezt követően javaslatot teszek az intézményrendszer fejlesztésére.

A kérdőív a projektciklus alapján vette sorra a kockázati tényezőket. Ezek:

- a projekt előkészítése;
- a projekt végrehajtása;
- költségvetés-tervezés, beszámolás, kifizetési és jelentéstételi folyamat;
- a projekt lezárása;
- intézményrendszer működtetése és fejlesztése, képzés;
- Egységes Monitoring Információs Rendszer, EMIR.

A kockázatelemzés alapján egyértelműen beazonosítható volt, hogy a jövőben különös hangsúlyt kell fektetni:

- a Kohéziós Alap projekt-előkészítés megfelelő előrehaladásának ellenőrzésére;
- az elszámolható költségek meghatározásának, valamint a benyújtott számlák elszámolhatósági feltételei megléte vizsgálatának ellenőrzésére;
- a tájékoztatással kapcsolatos kötelezettségek betartásának ellenőrzésére.

Az **erőforrás-gazdálkodás** valamennyi projektciklushoz kapcsolódó folyamatnál **közepes szintű** kockázatot kapott, akárcsak az **intézményrendszer** működtetése és fejlesztése és a szükséges **szabályozók, eljárásrendek** megléte.

Az Európai Unió bizottsági auditjainak megállapításai 2005-ben

Az előbb bemutatott kockázatelemzés mellett fontosnak tartom ismertetni az Európai Unió Bizottságának (továbbiakban Bizottság) 2005. évi magyarországi auditjainak fő megállapításait az intézményrendszerre vonatkozóan.

A 2005. április 11–15-i látogatás a teljes intézményi szabályozás megfelelőségét vizsgálta, a 2005. szeptember 26–30 között lefolytatott ellenőrzés pedig a környezetvédelmi szektor közbeszerzési gyakorlatát és szabályozottságát vette górcső alá.

A jelentések a rendszert kisebb hiányosságok mellett alapvetően megfelelőnek találták, **az ellenőrzések egyik magas kockázatúnak ítélt megállapítása** a Közreműködő Szervezeteknél és a kedvezményezetteknel tapasztalható **humán erőforrás-hiány volt**. A helyzet és az igények pontos felmérése érdekében a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (továbbiakban GKM) és a Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium (továbbiakban KvVM) kormány előterjesztést készített, amely azonban nem került döntési szakaszba.

Szintén a projektek ütemes végrehajtását akaszthatják meg a **közlekedési intézmények körében tervezett átszervezések**, melyek a **Kohéziós Alap projektek kedvezményezettjeit is érintik** (MÁV személyi változások és szervezeti reform, Állami Autópálya Kezelő Rt. vagyonekezelési jogának megszűnése).

Az áprilisi jelentés ezen kívül az **ellenőrzési rendszer**, ezen belül is különösen a helyszíni ellenőrzések és az előrehaladási jelentések színvonalát tartja gyengének.

A 2007 utáni intézményrendszert érintő változások

Mielőtt javaslatot tennék a kockázatelemzés alapján az intézményrendszer fejlesztésére, fontosnak tartom áttekinteni a 2007–2013 programozási időszak várható változásait, kihívásait az intézményrendszer vonatkozásában.

Változások a rendeletek alapján

A következő hétéves periódus előkészítése hivatalosan **2004. július 14-én** kezdődött meg, amikor az Európai Bizottság közzétette a következő hétéves költségvetési időszakra vonatkozó konkrét elképzeléseket tartalmazó jogszabálytervezeteket, és ennek részeként a kohéziós politika 2007–2013 közötti kereteire vonatkozó rendelettervezeteket.

A Bizottság kohéziós politikát szabályozó rendeletei (általános, ERFA, ESZA³, Kohéziós Alap, Területi Együttműködés Európai Egységei) a vonatkozó Tanácsi Munkacsoportban történő tárgyalások során – a tagállamok javaslatainak beépítésével, illetve kompromisszumos vita eredményeként – véglegesednek, és elfogadásukat követően meghatározzák a következő pénzügyi időszakban a strukturális és kohéziós alapok felhasználásának keretfeltételeit.

A rendelet-tervezetek közül az általános rendeletet és a Kohéziós Alap rendeletet egyhangúan, az összes tagállam, ezen felül az Európai Parlament egyetértésével fogadják el, ezért a Bizottság várhatóan a tagállamok többségének támogatása mellett képes csak jóváhagyni a rendeleteket.

Az **általános rendelet nem tesz kötelező javaslatot** az Operatív Programok belső koordinációjára és a Bizottsággal való kapcsolattartásra kijelölt szerv létrehozására⁴. Mindazonáltal a Bizottság is megerősítette, hogy szükséges egy ilyen koordinatív szerv felállítása, nemcsak azért, hogy folyamatos átfogó képet adjon a Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap felhasználásáról, és időben tájékoztassa a kormányzatot, hanem, hogy foglalkozzon a Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap felhasználásával kapcsolatos publicitással, teljesítse az EU éves jelentéssel kapcsolatos követelményeit stb. Ezenfelül kiemelten fontos a Strukturális és Kohéziós Alapok egészére vonatkozó közös szabályok és eljárások kidolgozásának biztosítása.

A több operatív programot (továbbiakban OP) is érintő horizontális kérdésekben, illetve az ilyen feladatok ellátására a Bizottság **központi technikai segítségnyújtási**

³ Európai Regionális Területfejlesztési Alap, Európai Szociális Alap.

⁴ Mindazonáltal a tárgyalások során a Bizottság is hangsúlyozta, hogy szükség van ilyen szervezet felállításra, azonban annak szervezeti rendszerben való elhelyezkedését, feladat és hatáskörének meghatározását a tagállamokra bízta.

operatív program létrehozását ajánlja. Ilyen forrásból lesz majd lehetőség a közös kommunikációt érintő tevékenységek, kampányok, a monitoring rendszert érintő fejlesztések, a több OP-t érintő, vagy Nemzeti Stratégiai Referenciakeret (továbbiakban NSRK) szintű értékelések lefolytatására. A jelenlegi periódus tapasztalatai alapján elmondható, hogy a több vagy összes OP-t érintő tevékenységeket (értékelés, kommunikáció, IT monitoring rendszer) érdemes központi szinten kezelni.

A magyar elképzelések a rendeletek tükrében

A 2007–13 közötti programozási időszakra kialakított **operatív programokat, azok számát a Magyar Kormány határozza meg**, de azok **jóváhagyása** továbbra is a **Bizottság** hatáskörébe tartozik.

Fontos változás, hogy az **Irányító Hatóság** felelőssége változatlan marad, de csak **OP szinten** kerül felállításra, akárcsak a Monitoring Bizottság.

Szintén újonnan nevesített intézményként jelenik meg az **Ellenőrző Hatóság**, amely az irányító és ellenőrző rendszerek rendezett működésének ellenőrzéséért felel. Az ellenőrzést illetően további új elem az arányosság elvének bevezetése. Ennek értelmében egyes kritériumoknak megfelelő esetekben a tagállam élhet azzal a lehetőséggel, hogy a nemzeti szabályok szerint hozza létre az ellenőrző szerveit és az eljárásokat.

A felkészülés feladatai

A következő tervidőszakra történő **felkészülés feladatai részben intézményi, részben szabályozási jellegűek**. Az intézményi feladatok az irányító hatóságok és közreműködő szervezetek kiválasztásával, felkészítésével és kötelező akkreditációjával kapcsolatosak. A szabályozási feladatok elsősorban az intézményrendszer működését és a követhető eljárásokat meghatározó jogszabályok előkészítésére vonatkoznak.

Az irányító hatóságok kijelöléséről közvetlenül a kormány dönt majd az NSRK elfogadásával párhuzamosan.

A Közreműködő Szervezetek kiválasztásának feladata formálisan az irányító hatóságok (továbbiakban IH) jogköre. Ugyanakkor a döntést – a jelenlegi rendszerhez hasonlóan – az IH-k előterjesztésére a Kormány is meghozhatja.

A közreműködő szervezet kiválasztásánál kötelező lépés a szervezet akkreditációja. A közreműködők kiválasztása történhet kijelölésen alapon illetve az érintett miniszter döntése alapján a potenciális közreműködő szervezeteket versenyeztetheti is.

Az akkreditáció célja, hogy csak olyan szervezetek kerüljenek a megvalósítás szereplőjeként kijelölésre, akik rendelkeznek a források hatékony, eredményes és természetesen szabályos felhasználásához **szükséges feltételekkel**. Az akkreditációs feltételek meghatározását a Nemzeti Fejlesztési Hivatal (továbbiakban NFH) és a Pénzügyminisztérium (továbbiakban PM) közösen végzi.

A közreműködő szervezetek kiválasztása az akkreditációs folyamat és az esetleges versenyeztetés alapján, több lépésben történhet, a továbbiak szerint:

1. Az NFH a szaktárcák információi alapján összeállítja a potenciális közreműködő szervezetek listáját (beleértve a jelenlegi közreműködő szervezeteken túl a hasonló hazai támogatási rendszerek közreműködő szervezeteit, továbbá hasonló tevékenységet végző bankokat, civil szervezeteket).
2005. november
2. Az NFH és a pénzügyminisztérium kidolgozza az akkreditációs kritérium rendszert.
2005. november–december
3. A potenciális közreműködő szervezetek egy adatlap kitöltésével információt adnak a meglévő kapacitásairól, tapasztalataikról, működési költségeikről, valamint fejlesztési szükségleteikről és ezek költségigényéről.
2005. december – 2006. január
4. A szaktárcák értékelik a potenciális közreműködő szervezetek teljesítményét, fejlesztési szükségleteit.
2005. január–február
5. Az NFH a szaktárcák bevonásával előterjesztést készít a 2006. évi költségvetésben intézményfejlesztésre elkülönített forrás felhasználására. A potenciális közreműködő szervezetek kötelezettséget vállalnak a felkészülésre.
2006. február
6. A szakminiszter döntése alapján a potenciális közreműködő szervezetek versenyztethetők.
2006. április-május
7. Az NFH és a PM megbízásából felmérés készül a potenciális közreműködő szervezetek felkészültségéről az akkreditációs kritérium-rendszer alapján.
2006. április-május
8. Az NFH és a PM a szaktárcák bevonásával előterjesztést készít a közreműködő szervezetek kijelöléséről és a további központi intézményfejlesztési feladatokról.
2006. június

A felkészítés további elemei

Az egységes szemléletű és kiegyenlített színvonalú végrehajtás alapvető feltétele a megvalósításban részt vevő szervezetek **egységes keretben történő képzése**. A javaslat szerint az NFH feladata azon képzési programrendszer kidolgozása és megvalósítása, amely egyaránt biztosítja az egységes megalapozó képzést (általános és speciális elemekkel) és a folyamatos továbbképzést, – a várható fluktuációra való tekintettel – az utánpótlás felkészítésének feltételeit (tananyagfejlesztés, intézményrendszeren belüli trénerképzés). A részletes képzési koncepció kidolgozására 2005. december végéig, a képző szervezet kiválasztására 2006. február végéig, a képzésekre a 2006. március–decemberben kerül sor.

A jelen programozási időszakban nyilvánvalóvá vált, hogy a jogszabályok, eljárásrendek, közösségi politikák megvalósítása érdekében a kedvezményezettek számára **útmutatókat** kell rendelkezésre bocsátani. Ennek fő felelőse szintén az NFH.

Javaslat az intézményrendszer továbbfejlesztésére

Feladatok általános meghatározása

A Kohéziós Alap intézményrendszer teljes egészét átfogó, az EU követelményeinek megfelelő irányítási és ellenőrzési rendszer koordinált létrehozásáért, fejlesztéséért és működésének felügyeletéért a **Kohéziós Alap Irányító Hatóság felelős**.

Az **irányítási és ellenőrzési rendszer** akkor képes betölteni szerepét, ha úgy kerül kialakításra, hogy:

- hatékony és megfelelő, azaz potenciális kockázatokkal arányos mértékű és jellegű;
- képes legyen támogatni a program céljainak, és ezáltal a programot megvalósító intézmények céljainak teljesülését (az azokat fenyegető **kockázatok mérséklésén**, azaz kezelésén keresztül);
- megfeleljen az **EU** vele szemben támasztott **követelményeinek**;
- **konzisztens és egységes** az intézményrendszer valamennyi szintjén;
- az intézményrendszer valamennyi szintjén pontosan meghatározott és jól elhatárolt feladat- és felelősségkörök;
- felkészült szakembergárda;
- **átlátható folyamatok** (különös tekintettel a pénzügyi mozgásokra);
- **rugalmas**, képes gyors reagálásra, alkalmazkodásra a megváltozott környezethez, feltételekhez.

Az intézményrendszer működését támogató rendszerek fejlesztése

A támogató rendszerek közül azzal a három területtel szeretnék foglalkozni, amelyek mind a kockázatelemzés, mind a 2005. évi bizottsági auditok és a 2007 utáni változások szempontjából kiemelten fontosak.

Szabályozók, a jogi háttér megteremtése

Az intézményrendszer működésének alapját a jogszabályok és az eljárásrendek képezik. A jogszabályi háttér tekintetében mindenképpen szükséges a **jelenlegi szétszabdalt jogszabályi környezet helyett** a 2007–2013. évi időszakban a Strukturális és Kohéziós Alapok intézményi, pénzügyi lebonyolítási, ellenőrzési szabályaira **egy egységes kormányrendelet megalkotása**⁵. Ennek előkészítéseként a jelenlegi végrehajtási jogszabá-

⁵ Ötvözni szükséges a jelenlegi, az államháztartás működési rendjéről szóló 217/1998. (XII.30) Korm. rendelet VIII. fejezetét, a Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjai, az EQUAL Közösségi Kezdeményezés program és a Kohéziós Alap projektek támogatásainak fogadásához kapcsolódó pénzügyi lebonyolítási, számviteli és ellenőrzési rendszerek kialakításáról szóló 360/2004. (XII. 26.) Korm. rendeletet, az Európai Unió strukturális alapjaiból és Kohéziós Alapjából származó támogatások hazai felhasználásáért felelős intézményekről szóló 1/2004. (I. 5.) Korm. rendeletet, a strukturális alapok és a Kohéziós Alap felhasználásának általános eljárási szabályairól szóló 14/2004. (VIII. 13.) TNM-GKM-FMM-FVM-PM együttes rendeletet, a Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjai és az EQUAL Közösségi Kezdeményezés Program esetében alkalmazandó biztosítékokkal kapcsolatos szabályokról szóló 54/2005. (III. 26.) Korm. rendeletet, a jogszabálysértő, nem rendeltetésszerű vagy szerződésellenes módon felhasznált európai uniós forrásokból származó és a kapcsolódó állami támogatások behajtásának eljárási rendjéről szóló 55/2005. (III. 26.) Korm. rendeletet.

lyokat felül kell vizsgálni abból a szempontból, hogy azok mennyiben segítik elő a projektek hatékony és eredményes megvalósítását.

Ezen kívül fontos szerepe van a támogatási rendszer működésének kereteit adó, **egyéb ágazatokhoz tartozó jogszabályoknak**, így a 2007–2013. évi időszakra történő felkészülés keretében érdemben foglalkozni kell:

- az államháztartási jogszabályokkal;
- a közbeszerzési törvénnyel és a vonatkozó ágazati rendeletekkel;
- az államigazgatási eljárásokra vonatkozó szabályokkal, különös tekintettel az építési és környezetvédelmi engedélyezési eljárásokra.

A jogszabályok kidolgozása mellett természetesen elkerülhetetlen a különböző eljárásrendek, így a **Működési Kézikönyvek, ellenőrzési nyomvonalak**, valamint a megváltozott rendszer hatékony működéséhez minél gyakorlatiasabb **útmutatók** kidolgozása a végrehajtásban részt vevők számára.

Humánerőforrás fejlesztése

A szabályozás átalakítása maga után vonja a humánerőforrás fejlesztését is, hiszen egyfelől sok esetben régóta tervezett reformok halasztódnak a humánerőforrás-igény forrásának hiánya miatt, másrészt csak akkor tudja Magyarország hatékonyan felhasználni a 2007–2013 programozási időszakban rendelkezésre álló megnövekedett támogatási összeget, ha ehhez megfelelő humán erőforrás bázissal rendelkezik.

Tekintettel a humán kapacitás hiányának a projektek végrehajtását időben, minőségben és szabályossági szempontból is veszélyeztető hatására, egy frissített, **a 2007-től induló projektek sikeres indítását is biztosító erőforrásterv szükséges.**

Az ISPA program végrehajtásánál számos problémát okozott a humán erőforrás elégtelensége, a magas fluktuáció és a stabilitás hiánya. Ezért a jövőben törekedni kell arra, hogy megfeleljünk az EU társfinanszírozott projektjeinek **intézményi stabilitás** és folytonosság iránt támasztott elvárásainak.

Ahhoz, hogy a feltárt hiányosságokat megszüntessük, és egy szakmailag jól felkészült humánerőforrás-bázis álljon a Kohéziós Alap jelen és jövőbeni végrehajtása mögött, az alábbi **szervezetejlesztési és humánerőforrás gazdálkodási feladatok** elvégzését tartom elkerülhetetlennek:

- szervezeti struktúra hatékonyságának vizsgálata;
- humánerőforrás-szükségletek felmérése;
- intézményi finanszírozási igények felmérése;
- átfogó képzési terv kidolgozása;
- képzés és csapatépítő tréning.

A szervezeti struktúra hatékonyságának vizsgálatához javasolom:

- interjú és kérdőíves technológia alkalmazásával a munkatársak és az egyes szervezeti egységek viszonyrendszerének feltárását, a problémás területek azonosítását, diszfunkcionális eljárások bemutatását;
- az egyes szervezetek egymás közötti funkcionális kapcsolatának vizsgálatát, feltárását, elemző bemutatását (NFH, KvVM, GKM, Pénzügyminisztérium, Kifizető

Hatóság, EKKE⁶, egyéb minisztériumi szakmai főosztályok, Európai Bizottság, MÁV, Nemzeti Autópálya Rt, UKIG⁷, Hungarocontrol);

- a munkafolyamatokhoz rendelkezésre álló emberi erőforrások feltárását, értékelését, a hatékony illeszkedés vizsgálatát;
- javaslat készítését a képzési keretek és témakörök meghatározására (pl.: külföldi tanulmányutak, szakmai gyakorlatok, hazai tanfolyamok) a korábban már kidolgozott képzési terv figyelembevételével.

Az így elkészülő **Humánerőforrás Gazdálkodási Stratégia** célja, hogy a Kohéziós Alap projekt szabályos és hatékony végrehajtásához szükséges emberi erőforrást mennyiségileg és minőségileg biztosítsa. Így magában foglalja az alábbiakat:

- javaslat a hatékony szervezeti munkafolyamatok bevezetésére;
- szervezetfejlesztési célok azonosítása és az azok eléréséhez szükséges döntési pontok, humánerőforrás-igények rögzítése;
- képzési stratégia megfogalmazása a kapcsolódó szervezetek képzési tervével összhangban;
- javaslat a külső-belső humánerőforrás-gazdálkodás tervezésére;
- javaslat a szervezetek közötti kapcsolatok hatékonyságának fokozására.

A humánerőforrás **finanszírozási szükségleteinek** felmérése szintén elkerülhetetlen. Ennek keretében meg kell vizsgálni:

- a finanszírozási szükségleteket és a rendelkezésre álló forrásokat;
- a projektek várható számát;
- a feladatok megoszlását a szervezetek között;
- a finanszírozás módját.

A folyamatszempontú megközelítés alapján, a jogszabályok meghatározzák az egyes szervezetek feladatait.

A Humánerőforrás Gazdálkodási Stratégiához fel kell mérni, hogy a feladatok sikeres elvégzéséhez milyen végzettséggel, gyakorlattal, nyelvtudással, képességekkel és készségekkel rendelkező munkaerőre van szükség. Ha az adott munkakör betöltéséhez szükséges feltételeket jogszabály határozza meg, azt feltétlenül figyelembe kell venni.

Az pedig az ütemezésből, költségvetési lehetőségekből és az adott részmunkaerő piaci helyzetből dönthető el, hogy a projekt teljes időtartamára vagy egy adott szakaszra szükséges, illetve lehetséges az erőforrás igénybe vétele. Az így elkészült **kompetencia térkép** alapján célszerű a pályázatokat kiírni.

A hiányzó kompetenciákra képzési programot kell kidolgozni, melyet célszerű egyeztetni az intézményeknek, és felmérni a közös igényeket, illetve segíthetik is egymást az egyes képzések szervezésében.

A Kohéziós Alap projektek lebonyolítása méretük, komplexitásuk, időtartamuk, a betartandó szabályok összetettsége, szigorúsága miatt számos, különböző képzettségű, tapasztalattal rendelkező szakértő bevonását igényli.

⁶ EU Közbeszerzési Koordinációs és Szabályossági Egység.

⁷ Útgazdálkodási és Koordinációs Igazgatóság.

Ezek, a teljesség igénye nélkül az alábbiak:

- közbeszerzési szakértő;
- monitoring szakértő;
- különböző mérnökök szakértők;
- pénzügyi szakértő;
- minőségirányítási szakértő;
- PR és kommunikáció szakértő;
- jogi szakértő;
- belső ellenőr;
- kockázatkezelési szakértő;
- projekt menedzser, stb.

A projekt életciklusával, azaz az elvégzendő feladatok jellegével és mennyiségével összhangban a projekt megvalósításába bevonandó szakemberek száma, képzettsége, bevonásuk mértéke természetesen változik.

Javaslat az ellenőrzési rendszer továbbfejlesztésére

Az ellenőrzési rendszer megbízhatósága különösen fontos az Európai Unió szemében. Emellett természetesen nekünk is érdekünk ennek a területnek a megfelelő működése, hiszen az esetleges kockázatok csillapítására, kézben tartására szükség van erős és hatékonyan működő külső és belső ellenőrzési rendszerekre.

A 2007–2013. évi programozási időszakban az Unió az ellenőrzésekre vonatkozó jogszabályokban és magában az ellenőrzés rendszerében is reformokat tervez és ennek egyik eleme a **nemzeti önállóság növelése**.

A régi tagországok esetében az utóbbi években indult gyakorlat a hazai ellenőrzések elismertetése az Európai Bizottság által, az ún. „**Contract of Confidence**” („**Bizalmi Szerződés**”)⁸. Ennek értelmében a támogatások pénzügyi ellenőrzésért viselt felelősség megosztott a Bizottság és a tagállam között. A tagállamra hárul a prudens, megbízható pénzügyi menedzsment, a tranzakciók szabályosságának és törvényességének kialakítása, valamint a 438/2001/EK Rendelet (Strukturális alapok), illetve a 1386/2002/EK Rendelet (Kohéziós Alap) alkalmazása. A Bizottság és a tagállamok szorosabb együttműködésével, a feladat- és felelősség-megosztással hatékonyabbá válhat az ellenőrzés.

Ez a lehetőség 2003 áprilisában jelent meg egy, a Strukturális Alapok egyszerűsítéséről szóló Bizottsági közleményben. Célja a fő rizikótényezők csökkentése révén az ellenőrzések adta biztonság javítása. Amennyiben a Bizottság többletbiztosítékot kap az ellenőrzések megbízhatóságáról a tagállamtól, hajlandó bizonyos időszakra, régióra, programra vonatkozóan lemondani a bizottsági auditokról, ellenőrzésekről, és vizsgálatait a tagállami ellenőrzésekre alapozni.

A szerződés megkötésének feltételei:

- előírászerű irányítási és ellenőrzési rendszer kiépítése;

⁸ Jelenleg nincs hivatalos magyar fordítása.

- a független ellenőrző testület (Magyarország esetében a KEHI) által jóváhagyott audit stratégia;
- a független szerv által jóváhagyott bővített tartalmú irányítási és ellenőrzési jelentés.

A fenti feltételek teljesítése esetén a Bizottság lemond a rendszerellenőrzésekről, illetve azt a tagállammal közösen végzi el. Csak kivételes esetekben kerít sort intézkedések auditjára, az irányítási és ellenőrzési jelentés, valamint az audit stratégia megvalósításának megbízhatóságát viszont vizsgálja. Így a bizottsági audit erőforrások a magasabb kockázatúnak ítélt területekre, régiókba, programokra csoportosíthatók. A tagállam előnye a kevesebb számú bizottsági auditban, a jelentésre rövid időn belül érkező bizottsági reakcióban, valamint a meglepetések nélküli programzárásban rejlik. Ugyanakkor többlet audit erőforrást igényel az előkészület a tagállam számára, ami az amúgy is kevés szakértő mellett nehézséget okozhat.

Magyarországon jelenleg még csak a kezdő lépéseket tettük meg ennek irányába. Előrelépésnek tekinthető azonban a 2005. április 25-én a Bizottság, a Pénzügyminisztérium és a KEHI által aláírt „**Administrative Cooperation Agreement**” („Együttműködési Megállapodás”)⁹, amelynek értelmében ezen szervek a jövőben kölcsönösen és automatikusan megküldik egymás számára valamennyi általuk készített jelentést.

Addig is azonban fontos lenne a hazai ellenőrzések során a fenti gondolatok átvétele, úgymint:

- Az ÁBPE (Államháztartási Belső Pénzügyi Ellenőrzés) Tárcaközi Bizottság teremtsen megfelelő platformot az éves ellenőrzési tervek minél szélesebb körű, részletes egyeztetésére;
- Az ellenőrzési jelentések egy közös adatbázisban álljanak rendelkezésre az ellenőrzést végző egységek részére;
- Az adott vizsgálatot végző szervezetek törekedjenek az érintett szervezetek leterhelésének minimalizálására, ugyanazon információt, dokumentumot elegendő legyen egyszer biztosítani az ellenőröknek;
- Intézkedési tervek, illetve ezek megvalósulása minden érintett szerv számára legyen elérhető.

E felső szintű ellenőrzés mellett azonban fejleszteni kell a **helyszíni ellenőrzések** gyakorlatát. Ehhez elengedhetetlen a jelenleg használt jegyzőkönyvek és ellenőrzési listák felülvizsgálta és korrekciója mind a hazai, mind a tagállami tapasztalatok, valamint az Unió 2005. áprilisi ajánlásai alapján.

KULCSSZAVAK: KOHÉZIÓS ALAP, INTÉZMÉNYRENDSZER
COHESION FUND, INSTITUTIONAL SYSTEM
KOHÁZIÓNSFONDS, INSTITUTIONSSYSTEM

Summary

The author describes the necessity of reviewing legal rules and internal rules of procedure to be able to take maximal use of the amount that can be gained of the Cohesion Fund, and to implement the projects successfully. To operate efficiently the institutional system of the Cohesion Fund, one has to know the external and internal risks that can influence the implementation of projects. To analyse risks, the author uses the experiences of implementation that have been gained on the basis of a questionnaire filled in jointly with the cooperation of the Internal Audit Section of the National Development Office, colleagues of the Managing Authority of the Cohesion Fund, and makes a suggestion about further development of the institutional system.

⁹ Nincs hivatalos magyar fordítás.

MÓDSZERTAN–STATISZTIKAI GYAKORLAT

A MAGYAR KÜLKERESKEDELEM 2004. ÉVI FORGALMA

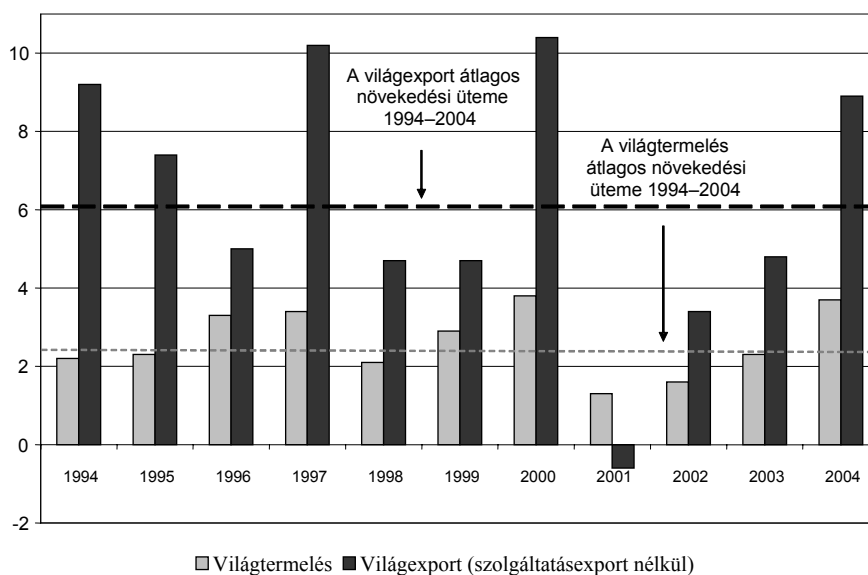
HERZOG TAMÁS

A világgazdaság főbb jellemzői

2004-ben a **világtermelés** volumene 4,0%-kal, a **világkereskedelemé** pedig 9,0%-kal bővült, ami – a megelőző két évhez hasonlóan – a növekedési ütemek további gyorsulását jelenti. A világkereskedelem volumene 2004 első felében közel 10%-kal nőtt, a második félévi folyamatok ugyanakkor – elsősorban a japán és európai gazdaságok növekedésének lefékeződése miatt – az éves növekedési ütem kismértékű lassulását idézték elő, de az még így is jelentősen meghaladja a megelőző három évben tapasztaltat.

I. ábra

A világtermelés és a világexport volumenének változása, 1994–2004
(százalékos változás az előző évihez képest)



Forrás: Világkereskedelmi Szervezet.

A **világkereskedelem értéke** 2004-ben az elmúlt 25 év során a legnagyobb mértékben, **21%-kal nőtt**, s végleges adatok szerint **8907 milliárd dollárt** tett ki. A magas folyó áras növekedés a kereskedelem dollárárszínvonalának jelentős, 11%-os emelkedése mellett következett be. Az árszintek határozott növekedése egyrészt bizonyos termékek, mint például a kőolaj, kőolajtermékek, fémek, vas és acél 30%-ot meghaladó drágulásának, másrészt a dollár leértékelődésének együttes következménye. A dollár európai devizákat tartalmazó kosárral szemben bekövetkezett gyengülése 9%-os volt, ami ugyan elmarad a 2003. évi 14%-os mértéktől, de 2001-hez képest értékének több mint negyedét veszítette el az európai viszonylatban.

A jelentős áremelkedést elérő termékek exportőrei jellemzően közel-keleti és afrikai országok voltak, az ázsiai országok kivételének volumene pedig a világot meg haladóan, 14%-kal bővült. Az e viszonylatban bekövetkezett jelentős volumennövekedés annak is köszönhető, hogy egyes, tevékenységüket a határokon átnyúlva optimalizáló vállalathálózatok egyre nagyobb értéket termelni képes gyáregységet telepítenek ezekbe az országokba, amely néhány állam esetében a forgalom felfutását idézi elő. Mindezek következtében a **fejlődő országok világexportban elért részesedése 31%-ra nőtt**, ami 1950 óta a legmagasabb arány. **Kína** külkereskedelmének rendkívül expanzív növekedése 2004-ben is folytatódott: az ország 36%-kal nagyobb dollárértékű forgalmat bonyolított le, s ezzel a legnagyobb külkereskedelmi ázsiai országgá vált.

1. tábla

*A világ legnagyobb exportőrei és importőrei 2004-ben**

(milliárd dollár és százalék)

Export				Import			
helyezés	ország	érték	részesedés a világexportból	helyezés	ország	érték	részesedés a világimportból
1.	Németország	912	10,0	1.	Egyesült Államok	1526	16,1
2.	Egyesült Államok	819	8,9	2.	Németország	717	7,6
3.	Kína	593	6,5	3.	Kína	561	5,9
4.	Japán	566	6,2	4.	Franciaország	465	4,9
5.	Franciaország	449	4,9	5.	Egyesült Királyság	463	4,9
6.	Hollandia	358	3,9	6.	Japán	455	4,8
7.	Olaszország	349	3,8	7.	Olaszország	351	3,7
8.	Egyesült Királyság	347	3,8	8.	Hollandia	319	3,4
9.	Kanada	317	3,5	9.	Belgium	285	3,0
10.	Belgium	307	3,3	10.	Kanada	280	2,9
:				:			
36.	Magyarország	55	0,6	31.	Magyarország	59	0,6

* A táblázat adatai tartalmazzák a reexport, valamint a reexport célú importforgalmat is, amelyek révén a teljes világexport – a már említett – 8907 milliárd dollárnál magasabb, 9153 milliárd dollár, míg az import értéke 9250, illetve 9495 milliárd dollár volt 2004-ben.

Forrás: Világkereskedelmi Szervezet.

A világkereskedelem növekedési ütemének fokozódása az **elektronikai szektor** magára találásával is magyarázható: a digitális fényképezőgépek, félvezetők, személyi számítógépek exportjának bővülése kétszámjegyű volt, mobiltelefonokból pedig 29%-kal többet, összességében 665 millió darabot szállítottak külföldre.

A **külföldi közvetlen tőkebefektetések** (FDI) értéke a megelőző három évben tapasztalt jelentős visszaesést követően kismértékben nőtt 2004-ben. A növekedés ellenére a mintegy 600 milliárd dollárt elérő globális tőkeáramlás kevesebb mint fele a kimagasló 2000. évinek, s elmarad az 1998. évi szinttől is. A tőkebefektetések legfontosabb célországai az Egyesült Államok, számos ázsiai fejlődő ország és néhány latin-amerikai ország volt, a befektetők között pedig megjelent Kína is.

A világgazdasági növekedés motorja 2004-ben is az **Egyesült Államok** volt. Az ország bruttó hazai terméke továbbra is gyorsuló ütemben, (a megelőző évinél 1,5, a két évvel ezelőttnél 2,6 százalékponttal nagyobb mértékben), 4,2%-kal bővült. A fogyasztói és üzleti bizalom továbbra is magas, az üzleti beruházások bővültek. A vállalati jövedelmezőség javult, miután a termelékenység – bár lassuló ütemű, de – tovább folytatódó növekedése csökkentette a fajlagos munkaerőköltséget. Az ország importja ugyanakkor – a leértékelődő dollár ellenére – még mindig nagyobb mértékben bővült, mint az exportja (17, illetve 13%), így a folyó fizetési mérleg hiánya (668 milliárd dollár) és annak a bruttó hazai termékhez viszonyított aránya (5,7%) korábban nem tapasztalt magasságokba emelkedett.

Az **eurózána** bruttó hazai termékének volumene – a 2003. évi 0,7%-os növekedést követően – 2004-ben 2,1%-kal nőtt. A növekedésben az export első félévi alakulása játszotta a meghatározó szerepet, mivel a továbbra is kedvezőtlen munkaerő-piaci helyzet, valamint a magas olajárak visszafogták a belső kereslet bővülését.

Az Európai Unió és tagállamainak külkereskedelme

A világgereskedelemből 19%-kal részesedő¹ **Európai Unió** nem uniós országokba irányuló kivitele 2004-ben – előzetes adatok szerint – 968, behozatala pedig 1030 milliárd eurót tett ki, amely a forgalom értékének 9,7, illetve 9,4%-os növekedését jelenti az előző évihez képest. A külkereskedelmi mérleg – bár az import növekedési üteme valamelyest elmaradt az exportétól, a nagyobb értékéből adódóan – romlott, a deficit 61,3 milliárd euró, 3,4 milliárd euróval több volt, mint 2003-ban. Az egyenleg romlása alapvetően azzal magyarázható, hogy az energiahordozók kereskedelmében keletkezett hiány (150 milliárd euró) nagyobb mértékben nőtt, mint a gépek és szállítóeszközök kereskedelmének többlete (85 milliárd euró). Az Európai Unió tagállamainak más uniós tagállamokba feladott termékexportjának összértéke 2019 milliárd eurót, az előző évinél 7,5%-kal többet tett ki.

Valamennyi **európai uniós tagállam** külkereskedelme – azaz az uniós és az unión kívüli országokkal lebonyolított forgalom együttes értéke – nőtt 2003-hoz képest. A legnagyobb növekedést elérő országok az újonnan csatlakozottak közül kerültek ki: Ciprus, Csehország, Lengyelország és a balti államok külkereskedelme folyó áron, euróban mérve jellemzően 20% feletti ütemben bővült. Az újonnan csatlakozott országoknak az EU-15-éhez képest jelentősebb forgalomnövekedése meghatározóan a gazdasági integrálódási folyamat csatlakozás által előidézett felgyorsulásával magyarázható, amely legin-

¹ Euró alapon és a tagállamok közötti külkereskedelmet nem számítva. Az Európai Unió (EU-25) tagországai között lebonyolított külkereskedelmet is számítva az arány 41%.

kább az egyes iparágakon belüli kereskedelem értékének határozott emelkedésében nyilvánult meg (pl. autóipar). Kismértékű, mintegy 1–3%-os növekedés jellemezte Írország, Málta, Portugália és Görögország külkereskedelmét, bár ez utóbbi két ország esetében az import értéke 6, illetve 7%-kal növekedett. A legnagyobb aktívum 2004-ben is Németország, valamint Írország külkereskedelmében keletkezett (157, valamint 35 milliárd euró), a legjelentősebb deficit pedig – 2003-hoz hasonlóan – Nagy-Britannia és Spanyolország forgalmában volt tapasztalható (94, illetve 57 milliárd euró). **Németország** kivitele – a dollárhoz képest erős euró ellenére – 10%-kal nőtt, s újra rekordszintet ért el (733 milliárd euró). Az export 2003-ról 2004-re lényegében ugyanakkora értékkel növekedett, mint a 2000–2003. évek között összességében. A legnagyobb exportnövekedést elérő ágazatok az autógyártás, a gépgyártás és a vegyipar voltak.

A magyar gazdaság helyzete

2004-ben a magyar gazdaságot éves szinten gyorsuló ütemű bővülés jellemezte. A **bruttó hazai termék** (GDP) volumennövekedése 4,6%-ot ért el, amely az előző évit 1,2 százalékponttal haladja meg. A 2003. évinél gyorsabb gazdasági növekedést keresleti oldalról az export és a beruházás váltotta ki. A fogyasztói kereslet 2004-ben – a megelőző három évben tapasztaltakkal ellentétben – lassabban emelkedett, mint a GDP. Az **éven belüli tendenciákat** vizsgálva 2003 második negyedétől egy éven át folyamatosan gyorsult a növekedés üteme; az időszakon belüli csúcspontot 2004 első féléve jelentette, s a második félévben már kismértékben lassuló ütemű bővülés jellemezte a gazdaságot.

Az **ipari termelés** volumene 7,4%-kal bővült, ami az elmúlt négy év legmagasabb növekedési ütemét jelenti (2003-ban 6,4, 2002-ben 2,8, 2001-ben pedig 3,6% volt). A termelést keresleti oldalról 2004-ben is az exportértékesítés jelentős bővülése serkentette, a belföldi eladások volumene ugyanis – az előző évek tendenciáját folytatva – alig változott. Az **ipari export** volumene összességében 15%-kal emelkedett, amelyen belül a villamos gép, műszer gyártása ágazat kivitele több mint ötödével bővült, az előbbinél kisebb, de jelentős forgalmi súlyt képviselő járműgyártás ágazat exportvolumene pedig 9%-kal lett nagyobb.

A bruttó hazai termék termeléséből alacsony részesedéssel rendelkező **mezőgazdasági** ágazat teljesítménye – elsősorban az előző évinél jóval kedvezőbb időjárás miatt kiemelkedő gabonatermés következtében – számottevően, 38%-kal emelkedett. A gabonafélék termésmennyisége (16,8 millió tonna) közel a duplájára nőtt 2003-hoz viszonyítva, amely a legjelentősebb emelkedést jelenti az EU tagországai közül, s egyben meghaladja az eddig számon tartott legmagasabb termésmennyiséget. Az állattenyésztésben ugyanakkor jelentősen, 17, illetve 13%-kal csökkent a sertések és a tyúkfélék száma.

A **kiskereskedelem** volumenének az előző két évben tapasztalt 9% körüli növekedése 5,8%-ra mérséklődött. A csökkenés jelentős tényezője volt, hogy a hipermarketek, szupermarketek forgalmának fellendülése 2004-ben lefékeződött.

A **gépberuházások** volumene a 2003-ban tapasztalttal lényegében megegyező mértékben, 8%-kal nőtt, amelyen belül a külkereskedelem szempontjából meghatározó feldolgozóipari gépberuházásoké 16%-kal bővült. A feldolgozóipari gépberuházások értékének közel kétharmada importból származott, amelynek volumene – elsősorban a jármű- és az élelmiszergyártási ágazatokban tapasztalt nagyarányú emelkedés eredményeként – még ennél is jelentősebben, közel ötödével növekedett.

Az ország **energiafelhasználása** – az előző évi emelkedést követően – 0,3%-kal mérséklődött, ami a 2003. évinél kedvezőbb időjárás miatti csökkenés és a termelés bővülése miatti energiaigény-növekedés egyenlegeként adódott. Az energiahordozók termelése 2,9%-kal, a behozataluk ennél kisebb mértékben, 0,3%-kal csökkent, s így az import aránya (65%) az energiaforrásokon belül tovább emelkedett.

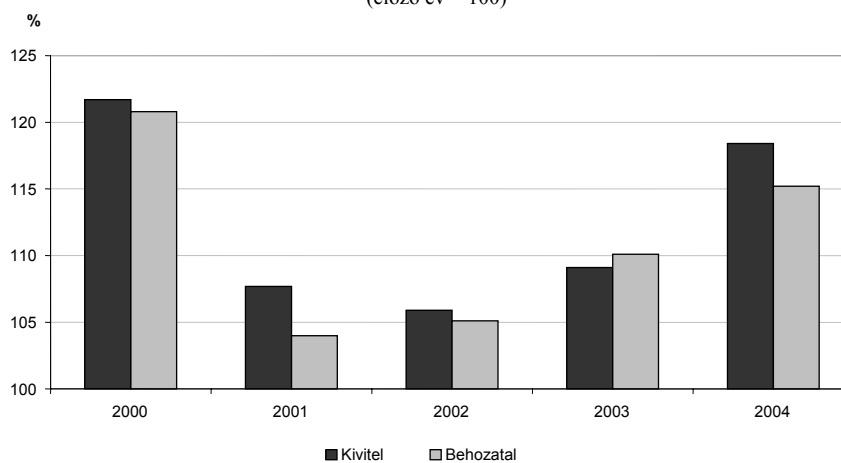
A **szállítási ágazatokhoz** tartozó vállalkozások nemzetközi forgalomban elért teljesítménye a szállított áruk mennyiségét tekintve 6%-os, az árutonna-kilométer² alakulását tekintve pedig 17%-os növekedést mutat.

A magyar külkereskedelem általános jellemzői³

A magyar külkereskedelmi termékforgalom – csakúgy, mint a világkereskedelem – 2004-ben nagyobb mértékben bővült, mint 2003-ban. A **behozatal volumene 15%-kal, a kivitelé pedig 18%-kal nőtt**, ami 2000 óta a legmagasabb növekedési ütem.

2. ábra

A külkereskedelmi termékforgalom volumenváltozása, 2000–2004
(előző év = 100)



A magyar külkereskedelem növekedési üteme a harmadik évezred első éveiben jelentősen lefékeződött az 1997–2000. években tapasztalt szinthez képest: a későbbi exportot

² Árutonna-kilométer: egy tonna áru egy kilométer távolságra való elszállítását jelenti.

³ A tanulmány a 2005. szeptember 1-jén közzétett, felülvizsgált 2004. évi adatokon alapul.

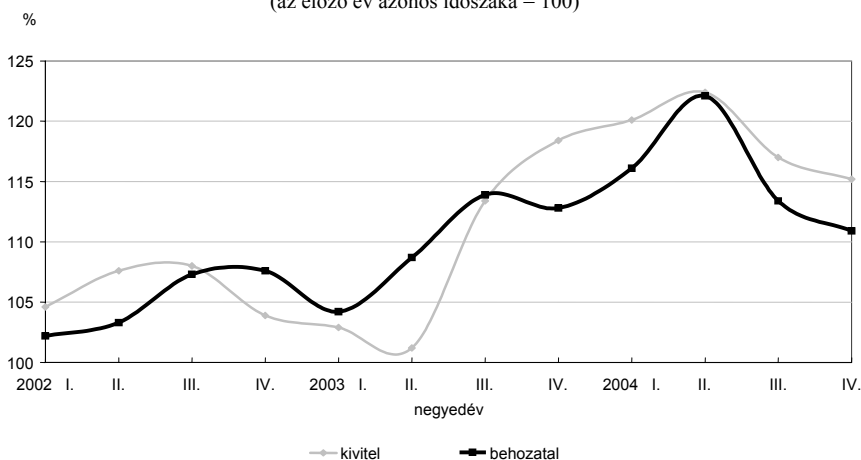
megalapozni képes import bővülésének mélypontját 2001, a kivitelét 2002 jelentette (lásd 2. sz. ábra). Az ezt követő két évben viszont már fokozódott a forgalombővülési ütem, s mindez úgy következett be, hogy 2004-ben a kivitel növekedési üteme újra meghaladta a behozatalét.

Az éven belül **az első félévben 20% körüli volt a növekedés üteme. A forgalombővülés mértéke a második félévben mérséklődött**, amelyet az is befolyásolt, hogy a növekedés már viszonylag **magas bázishoz** képest következett be, a forgalom felfutása ugyanis 2003 második felében kezdődött el. Ahogy az a 3. ábrából látszik, – bár a csatlakozás körüli időszakra eső negyedévben az import volumennövekedési üteme alig maradt el az exporttól – a kivitel növekedése az elmúlt öt negyedévben folyamatosan meghaladta a behozatalét.

3. ábra

A kivitel és a behozatal volumenindexeinek alakulása negyedévenként, 2002–2004

(az előző év azonos időszaka = 100)



A külkereskedelmi termékforgalom 2004-ben az előző évihez képest kismértékben csökkenő **forintárszinten** bonyolódott le; a **devizaárszint** csekély mértékben, exportban 0,4%-kal, importban pedig 1,1%-kal emelkedett.

A 2. táblából látható, hogy a behozatal árindexe valamelyest meghaladta a kivitelét, s így a **cserearány** – az előző évihez hasonlóan – **kissé tovább romlott**. A legnagyobb forgalmi súllyal rendelkező gépek és szállítóeszközök kereskedelmében az összforgalomra számítottnal megegyező mértékű, 0,7%-os cserearány-romlást tapasztaltunk. A feldolgozott termékek esetében ugyanakkor – összességében alig változó forintárszintek mellett – a gépekével azonos mértékű cserearány-javulás következett be. Az energiahordozók importjában bekövetkezett jelentős árszintemelkedés ellenére a teljes behozatal forintár-színvonala mérséklődött, amely a forgalom több mint felét jelentő gépek és szállítóeszközök kereskedelmében tapasztalt határozott árszintcsökkenéssel magyarázható. Az energiahordozók kereskedelmében az export árszínvonala sokkal nagyobb mértékben nőtt, mint a lényegesen nagyobb értékű importé, ami azzal magyarázható, hogy a

behozatalban jelentős súlyú földgáz forintár-színvona nem nőtt, az exportunkra jellemző kőolajtermékeké viszont lényegesen emelkedett 2003-hoz képest. Az élelmiszerek, italok, dohány árufőcsoport cserearánya – az árszintek emelkedése mellett – másfél százalékkal romlott.

2. tábla

A külkereskedelmi forintárszint-változás fontosabb mutatói, 2004

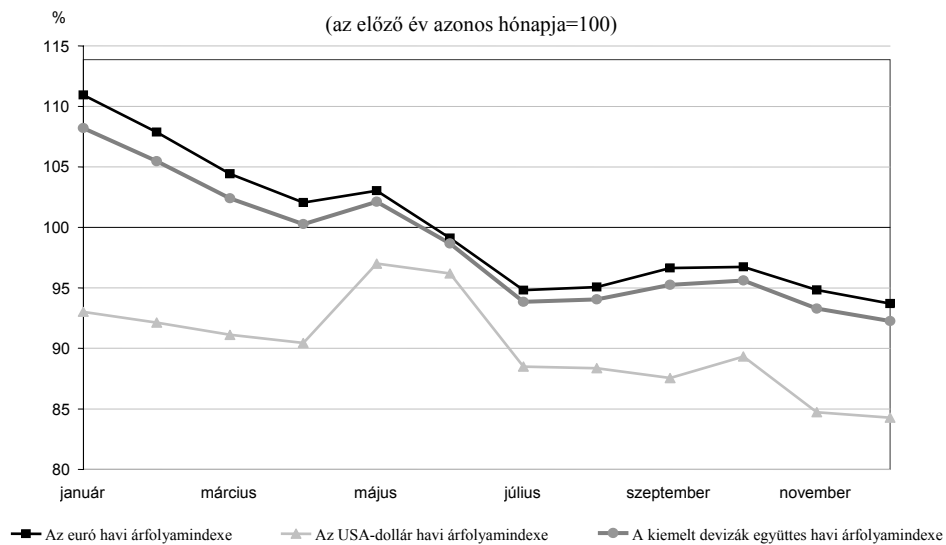
(az előző év azonos időszaka=100,0)

Év, negyedév	Forintárindex		Árfolyam-index	Devizaárindex ⁴		Cserearány-mutató ⁵
	kivitel	behozatal		kivitel	behozatal	
2004. I.	101,9	102,5	105,1	97,0	97,5	99,4
2004. II.	99,5	100,6	101,1	98,4	99,5	98,9
2004. III.	96,5	96,7	94,5	102,1	102,3	99,8
2004. IV.	95,9	96,6	93,7	102,3	103,1	99,3
2004	98,4	99,1	98,1	100,4	101,1	99,3

A **forint** a főbb devizákhoz viszonyítva éves szinten 2%-kal felértékelődött, amelyen belül a meghatározó részaránnyal rendelkező euróhoz képest mindössze fél, míg a dollárhoz viszonyítva 10%-ot erősödött. A 2004. éven belül – az előző év azonos hónapjaihoz viszonyítva – májusig a forint gyengülése, az utána következő hónapokban viszont erősödése volt tapasztalható.

4. ábra

A forint árfolyamindexének alakulása, 2004



⁴ A cserearány-mutató a kiviteli és behozatali forintárindex hányadosaként, a devizaárindex a forintárindex és az árfolyam-index hányadosaként került kiszámításra.

A kivitel áruszerkezetének alakulása

2004-ben a kivitel értéke **11 230 milliárd forint** volt, amely értékben 16%, volumenben pedig 18%-os növekedést jelent a 2003. évi forgalomhoz képest. Exportunk értéke a kulcsvalutákban mérve 44 620 millió eurót, illetve 55 470 millió dollárt tett ki, amely értékek 17%-kal, illetve 29%-kal haladják meg a bázisévben regisztrált szinteket.

A **gépek és szállítóeszközök** árufröcsoportba tartozó termékek kivitelének forintértéke 19%-kal, míg volumene 24%-kal nőtt 2004-ben, amely 2000 óta a legmagasabb növekedési ütem. A forgalom értéke mintegy 7010 milliárd forint volt, s ez az összes kivitel 62%-a. Gépexportunk volumennövekedése az év során kissé mérséklődött, amelyben szerepet játszott a forgalmi szint báziséven belüli változásának hatása is. Az árufröcsoportok közül 2004-ben is kizárólag a gépek és szállítóeszközök forintár-színvonala mérséklődött (4%), s a csökkenés mértéke a 2000. évi szinthez viszonyítva már 11%-ot tett ki. Az árufröcsoport kereskedelmében tapasztalt árszintcsökkenés összhangban áll a világkereskedelmi folyamatokkal, ahol a számítógépek, valamint a telekommunikációs berendezések gyártásában bekövetkezett világszintű termelékenységjavulás és kapacitásbővülés több mint ellensúlyozta a kereslet növekedését. (A magyar kivitelben a telekommunikációs eszközöket magába foglaló híradás-technikai, hangrögzítő és -lejátszó készülékek forintár-színvonala 13%-kal, a számítógépeket és azok részegységeit jelentős értékben tartalmazó irodagépek és gépi adatfeldolgozó berendezések exportárszintje több mint negyedével csökkent az elmúlt négy év alatt.)

A teljes magyar export ötödét jelentő **híradás-technikai, hangrögzítő és -lejátszó készülékek** forgalma 35%-kal nőtt, amely döntően a teljes forgalomra is erős hatással bíró mobiltelefon-kivitel alakulásával magyarázható. A mobiltelefonok exportértéke igen dinamikusán nőtt, s így 2003-hoz hasonlóan 2004-ben is ebből a termékből bonyolítottuk le a legnagyobb forgalmat. A termék legfontosabb célországai Nagy-Britannia, Németország és Finnország voltak, mely országok mindegyikébe 150 milliárd forintot meghaladó volt az export értéke. Különösen nagy előretörés volt tapasztalható Finnország esetében, Svédország viszonylatában ezzel szemben jelentős visszaesést regisztráltunk. Az árucsoportba tartozó termékek közül jelentős növekedés volt a 75 milliárd forinttal 258 milliárd forintra bővülő televíziókészülékek, valamint a magnók, videofelvevők és -lejátszók gyártásához szükséges alkatrészek exportjában, amelyek forgalmának értéke a 2003. évi 73 milliárd forintról 122 milliárd forintra növekedett.

A teljes magyar kivitel 11%-át kitevő **villamos gépek, készülékek és műszerek** értéke 6%-kal nőtt, amely döntően a különféle kapcsolók, relék, valamint az izzólámpák és fénycsővek határozottan bővülő exportjának tulajdonítható. Az árucsoport forgalmának közel ötödét jelentő huzalok és vezetékek kivitele ugyanakkor 9%-kal mérséklődött.

A mintegy 1220 milliárd forintért kivitt **energiafejlesztő gépek és berendezések** forgalma is jelentős, 13%-os értéknövekedést mutat, amely túlnyomórészt a 120 milliárd forinttal közel 430 milliárd forintra bővülő, gépjárműgyártáshoz használt dízelmotorok forgalmának alakulásával magyarázható. (Dízelmotorokat túlnyomórészt Németországba szállítottunk, de jelentős értéket képviselt a Spanyolországba és a Csehországba irányuló export is.) A teljes kivitelben belül a mobiltelefonok mögött második legnagyobb érték-

ben, közel 530 milliárd forintért kivitt benzinmotorok forgalma ugyanakkor szinte alig változott.

A 890 milliárd forint értékben feladott **közúti járművek** forgalma 13%-kal nőtt, amelyen belül a 374 milliárd forint forgalmat jelentő személygépkocsi-export tizedével bővült. A személygépkocsi-exportunk legnagyobb felvevőpiacát jelentő Németország viszonylatában a kivitel értéke közel negyedével, 192 milliárd forintra mérséklődött, több ország esetében (úgy mint Belgium, Horvátország, Szlovénia, Románia) ugyanakkor a csekély előző évi forgalom 2004-ben 10 milliárd forint fölé emelkedett. Az összességében közel 400 milliárd forint értékben exportált gépjárműalkatrészek forgalma 11%-kal lett nagyobb, amely meghatározóan a motoralkatrészek, karosszériarészek és tengelykapcsolók jelentős exportnövekedésével magyarázható.

A kivitel nem egészen háromtizedét jelentő **feldolgozott termékek** forgalma 12%-os folyóáras növekedés mellett 3090 milliárd forintot tett ki. Volumenben 11%-kal nőtt az áruфőcsoport exportja, ami az elmúlt három év legnagyobb növekedési ütemét jelenti.

A **gyógyszer és gyógyszerészeti termékek** kivitele 224 milliárd forintot, a 2003. évi-nél 62 milliárd forinttal többet tett ki. Gyógyszerexportunk az elmúlt években igen dinamikusán bővült: 2000–2004 között a forgalom éves átlagos növekedési üteme forintban mérve 21%-ot, dollárban számítva pedig 31%-ot tett ki. A nagyarányú bővülés összhangban áll a világpiaci folyamatokkal, ahol 2000–2003 között a gyógyszer-világexport dollárértéke – nem kis részben a termékcsoport külkereskedelmét érintő szabályozások liberalizálásának következtében – átlagosan 23%-kal nőtt, s a globális értékesítések összege is 317 milliárd dollárról 466 milliárd dollárra emelkedett. (A dollárban számított magas növekedési ütem értékelésekor azonban figyelembe kell venni, hogy az amerikai deviza a vizsgált időszakban jelentősen leértékelődött az európaiakkal szemben.) A magyar kivitelben tapasztalt jelentős értéknövekedés úgy következett be, hogy az árucsoport forintár-színvonala határozottan, 6%-kal mérséklődött. (Az árszintcsökkenés összefüggésben állhat azzal, hogy Oroszország viszonylatában igen jelentősen, 29 milliárd forintról 49 milliárd forintra nőtt a kivitel értéke, amely relációval folytatott kereskedelemben magas a forinthez képest is jelentősen leértékelődő dollár aránya.)

A 254 milliárd forintért kivitt **egyéb fémtermékek** forgalma 23%-kal bővült.

A **ruházati cikkek és öltözék-kiegészítők** forgalmának 2002 óta tartó csökkenése 2004-ben is folytatódott, az export 7%-kal mérséklődött, és 302 milliárd forintot tett ki.

Az **élelmiszerek, italok, dohány** áruфőcsoport forgalma értékben 7%-kal, volumenben pedig 5%-kal bővült 2003-hoz képest, ami az áruфőcsoportok közül a legalacsonyabb növekedési ütemet jelenti. Az élelmiszerek, italok, dohánytermékek forgalma – elsősorban a gabonaexport alakulásának következtében – jelentős ingadozást mutatott az év során: az első két hónapban tapasztalt növekedést követően a március–augusztusi időszakban – a hatodik hónap kivételével – csökkenést, szeptembertől viszont újra növekedést mutatnak az előző év azonos időszakához viszonyított havi volumenindexek.

Az áruфőcsoport exportjának több mint ötödét kitevő **zöldségfélék és gyümölcsök** forgalma 6%-kal nőtt, ezen belül erőteljesen bővült az almalevek kivitele.

Gabona és gabonakészítményekből 2003-hoz képest mintegy 2%-kal nagyobb, 113 milliárd forint értékben szállítottunk külpiacokra. A két legfontosabb gabonaféle közül

kukoricából – a mennyiség változatlansága ellenére – 18%-kal, 54 milliárd forintra nőtt az export, búzából viszont ötödével, 30 milliárd forintra csökkent a kivitel értéke (a termény 1,057 millió tonnás éves exportmennyiségének 90%-a az év második felében került kiszállításra).

A kivitel 2%-át kitevő **nyersanyagok** árufőcsoportba tartozó termékek volumene 15%-kal növekedett, a kivitel értéke megközelítette a 245 milliárd forintot. A forgalom növekedése meghatározóan a több mint kétszeresére, 41 milliárd forintra bővülő vas- és acélhulladékok, valamint a mintegy 7 milliárd forinttal, több mint 10 milliárd forintra növekvő repceexport alakulásával magyarázható.

Az export ugyancsak mintegy 2%-át képviselő **energiahordozók** kivitele folyó áron 36%-kal nőtt, amelyhez a mennyiség, valamint a forintár-színvonal változása közel azonos mértékben járult hozzá (17%, illetve 16%). A valamivel több mint 210 milliárd forintot kitevő forgalom közel négyötödét a **kőolajtermékek** jelentették; a termékcsoport legfontosabb felvevőpiacai a szomszédos országok, Ausztria, Horvátország és Szlovákia voltak.

3. tábla

A kivitel alakulása árufőcsoportok szerint, 2004

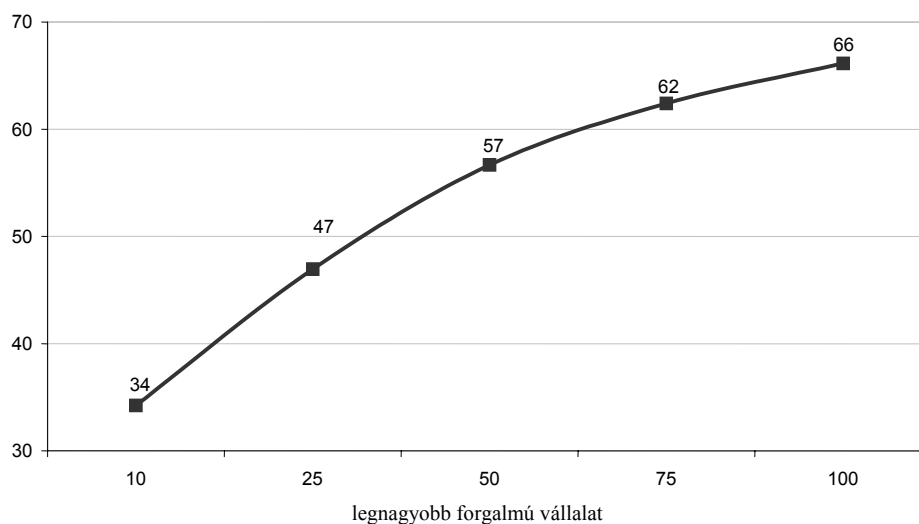
Árufőcsoport	Milliárd Ft	Érték-	Volumen-	A forgalom megoszlása,	
		index		%	
		előző év=100,0		1996	2004
Élelmiszerek, italok, dohány	672	106,6	104,6	15	6
Nyersanyagok	245	123,0	115,3	4	2
Energiahordozók	213	135,6	117,1	3	2
Feldolgozott termékek	3 089	111,8	110,7	41	28
Gépek és szállítóeszközök	7 014	119,0	123,7	36	62
Összesen	11 232	116,5	118,4	100	100

A **vállalati koncentráció** alakulásában jelentős változás következett be 2004-ben: a tíz legnagyobb forgalmat lebonyolító vállalat a teljes kivitelben elért részesedése több mint 2 százalékponttal 34%-ra csökkent. A mérséklődés azzal is magyarázható, hogy e vállalatok közül többük forgalmának jelentős részét a rangsorban hátrébb található, magyar adószámot kért külföldi vállalat bonyolítja le. (Össességében tíz ilyen cég található a száz legnagyobb exporttal rendelkező vállalkozás között.) A fentiekkel is magyarázható, hogy a tíz legnagyobb forgalmú vállalat exportjának forintértéke az átlagos forgalomnövekedési ütemtől elmaradó mértékben, mindössze 9%-kal nőtt 2003-hoz képest. A rangsorban található további cégek ezzel szemben jelentősen, átlagosan több mint negyedével növelték forgalmukat.

5. ábra

Vállalati koncentráció a kivitelben, 2004

Százalékos részesedés a teljes kivitelből

**A behozatal áruszerkezetének alakulása**

2004-ben a behozatal forintértéke **12 220 milliárd forint** volt, amely folyó áron 14%-kal, volumenben pedig 15%-kal haladja meg a 2003. évi forgalom szintjét. Az import értéke a kulcsvalutákban mérve 48 530 millió eurót, valamint 60 250 millió dollárt tett ki, amely értékek 15, illetve 26%-os növekedést jeleznek az előző évihez képest.

Az import 53%-át kitevő **gépek és szállítóeszközök** forgalma értékben 17%-kal, volumenben pedig 21%-kal nőtt.

A 2180 milliárd forint forgalmat jelentő **villamos gépek, készülékek és műszerek** importértéke negyedével haladta meg a 2003. évit. Az összességében 830 milliárd forint értékben behozott integrált, valamint nyomtatott áramkörök forgalma több mint 40%-kal bővült 2003-hoz képest.

Az 1010 milliárd forint importértékű **híradás-technikai, hangrögzítő és -lejátszó készülékek** forgalma 37%-kal növekedett, amely a mobiltelefon-alkatrészek és mobiltelefonok dinamikus bővülő importjával magyarázható.

A több mint 1000 milliárd forintért behozott **közúti járművek** forgalma 15%-kal haladta meg a 2003. évi szintet. A személygépkocsik forgalmának több éve tartó jelentős növekedése 2004-ben is folytatódott: a behozatal több mint 100 milliárd forintos bővülés mellett megközelítette az 500 milliárd forintot. (A jelentős növekedés annak ellenére következett be, hogy az első alkalommal forgalomba helyezett személygépkocsik száma 7%-kal csökkent 2003-hoz képest.) A járműbehozatal nagyarányú bővülésének egyéb-

íránt jelentős szerepe volt abban, hogy a teljes import közel hatodát jelentő fogyasztási célú behozatalunk értéke 14%-kal meghaladta a 2003. évi szintet.

A gépiportból 12%-os súllyal rendelkező **energiafejlesztő gépek és berendezések** forgalma 26%-kal múlta felül az előző évet. A növekedésben a közel 100 milliárd forinttal 515 milliárd forintra bővülő gépjárműmotor-alkatrészek, valamint a 2004-ben sokszorosára növekedő, 30 milliárd forintot kitevő dízelmotor-import jelentette a meghatározó tényezőt.

A behozatal egyharmadát kitevő **feldolgozott termékek** értéke – változatlan árszint mellett – 10%-kal növekedett, s forgalmuk meghaladta a 4190 milliárd forintot.

A **gyógyszerek és gyógyszerészeti termékek** importértéke 16%-kal, 310 milliárd forintra bővült. A termékcsoporthoz behozatala különösen a csatlakozást megelőző hónapban, áprilisban ugrott meg, amikor a jellemzően 25 milliárd forint körül ingadozó havi átlagos forgalom 40 milliárd forintra emelkedett.

A gyógyszerimporthoz hasonlóan, a **színesfém** árucsoportba tartozó alumínium behozatalát is jelentősen befolyásolta az európai uniós csatlakozás. E termék forgalma az év első harmadában közel ötszörösére nőtt 2003. január–áprilishoz viszonyítva.

A több mint 290 milliárd forint forgalmat képviselő **vas és acélimport** értéke harmadával lett nagyobb. Az árucsoport kereskedelmében – a világkereskedelmi tendenciákkal megegyezően – határozott árszintemelkedés következett be.

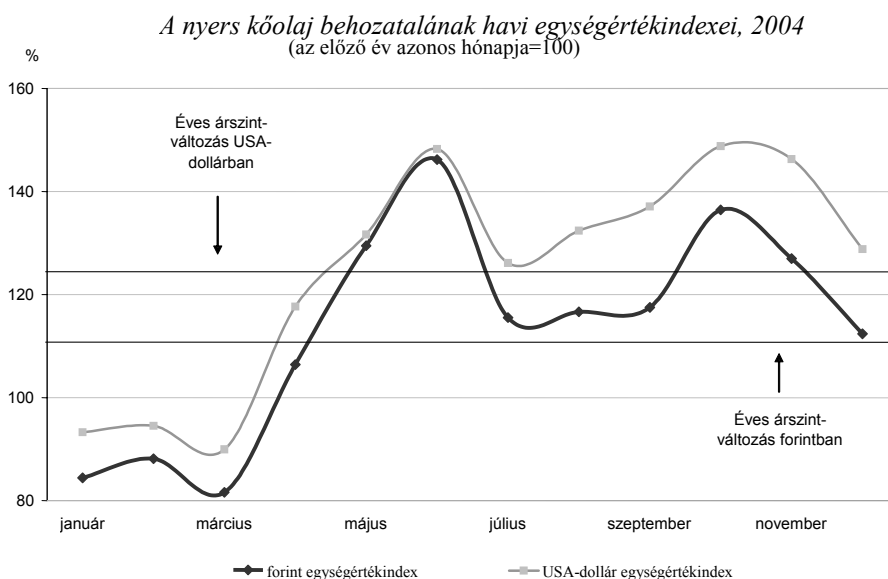
Az egyaránt 180 milliárd forint körüli forgalmat képviselő **ruházati cikkek és öltözék-kiegészítők**, valamint a **szakmai, tudományos és ellenőrző műszerek** behozatala ugyanakkor 4, illetve 3%-kal mérséklődött.

Az **energiahordozók** behozatalára 886 milliárd forintot fordítottunk, amely 7%-os értéknövekedést jelent az előző évihez képest. A forgalomnövekedés kizárólag a forintárszintek emelkedésével magyarázható, miután az árufo csoport behozatalának volumene összességében változatlan maradt.

A **kőolaj világpiacon** 2004-ben éves szinten, 2000. évi reálértéken számítva⁵ – azaz a dollár leértékelődésének hatását kiszűrve – 30 dollárt ért el hordónként, ami **1985 óta a legmagasabb** érték. Az árszintnövekedés meghatározó tényezőit a növekvő világpiacon kereslet, a közvetlenül rendelkezésre álló tartalékok mennyiségében bekövetkezett csökkenés, valamint a pótlólagos termelési kapacitások hiánya jelentette. Ráadásul a termék árát az éven belül nagyfokú változékonyság jellemezte, amelynek okait a váratlanul erős kínai kereslet, egyes geopolitikai feszültségek, valamint időszakosan jelentező szállítási nehézségek jelentették. **Nyers kőolajat** közel 250 milliárd forint értékben hoztunk be, s ez mintegy 8%-kal haladja meg a 2003. évet. A növekedés kizárólag a forintárszint növekedésével magyarázható, miután az 5 millió tonnát kitevő importmennyiség 5%-kal elmaradt a megelőző évitől. Ahogy az a 6. ábrából látszik, a termék dollárértékében bekövetkezett emelkedést csak részben tudta ellensúlyozni a dollár forinthez viszonyított leértékelődése, s a forintár-színvonal éves szinten több mint 10%-kal haladta meg a 2003. évet.

⁵ A deflálás a világ termékexportjára számított árindexszel történt.

6. ábra



A földgáz forintárszínvonala ezzel szemben valamelyest mérséklődött, s – miután az ürmértékben mintegy 11,9 millió köbméter, fűtőértékben pedig 409 ezer terajoule-t jelentő mennyiség is csökkenést mutat (5%) – a termék importértéke több mint 20 milliárd forinttal elmaradt a 2003. évitől.

Az árufőcsoport importvolumenének 2003-hoz viszonyított változatlansága a meghatározó forgalmi súlyú földgáz, kőolaj és kőolajtermékek kereskedelmében tapasztalt csökkenés, valamint a lényegesen kisebb részesedéssel rendelkező **szén, kokszt és brikett**, valamint **villamos energia** behozatalában tapasztalt kétszámjegyű volumennövekedés eredményeként állt elő.

A 450 milliárd forintért behozott **élelmiszerek, italok, dohány** árufőcsoport értéke 37, volumene pedig 33%-kal bővült 2003-hoz képest, ami az árufőcsoportok közül a legnagyobb mértékű növekedést jelenti. Az agrárjellegű behozatalunkon belül valamennyi árucsoport forintértéke nőtt, s többségük igen jelentős, 40%-ot meghaladó mértékben. Az árufőcsoportba tartozó termékek közül sokszorosára nőtt a túlnyomórészt Hollandiából importált **sertések** forgalma, s a **sertéshúsok** behozatala is igen jelentős bővülést mutat. Szinte kizárólag a csatlakozást megelőző négy hónapban tapasztalt kiugró növekedéssel magyarázható, hogy a – jelentős értékben Svájcban – behozott **kukoricavetőmagvak** forgalma egy év alatt több mint 5 milliárd forinttal mintegy 8 milliárd forintra növekedett. Több mint kétszeresére, 12 milliárd forintra nőtt a **sörimportunk** is, amelyet a jelentős, uniós viszonylatban 40,8%-os vámtétel eltörlése is befolyásolhatott. Az európai uniós csatlakozás hatását jól szemlélteti, hogy az első négy hónapban az uniós kívüli országokból feladott agrárjellegű behozatal volumene 34%-kal, az uniós

relációra kimutatott ütemet 20 százalékponttal meghaladó mértékben bővült, éves szinten viszont már a közösség tagállamaiból beérkezett termékek volumene nőtt nagyobb mértékben, 45%-kal, s a harmadik országok vonatkozásában a forgalom 7%-kal csökkent. (Külön figyelmet érdemel, hogy az újonnan csatlakozott országok viszonylatában 70%-kal bővült az élelmiszerek, italok, dohánytermékek importvolumene 2003-hoz képest.) A csatlakozással ugyanis teljes mértékben megszűntek a magyar piacot védő kereskedelempolitikai szabályozások, azaz az áruk a közösség egész területén korlátozások nélkül áramolhatnak, az unión kívüli országokból feladott import esetében pedig a közös vámpolitika rendelkezéseit kell alkalmazni.

Az importunk 2%-át kitevő **nyersanyagok** behozatalának értéke 7%-kal, volumene pedig 5%-kal nőtt a 2003. évihez képest. Az árufőcsoporton belül továbbra is **fa és para-fa** alapanyagokat szereztünk be a legnagyobb értékben, ami 2004-ben 52 milliárd forintot tett ki.

4. tábla

A behozatal alakulása árufőcsoportok szerint 2004-ben

Árufőcsoport	Milliárd Ft	Érték-	Volumen-	A forgalom megoszlása,	
		index,		%	
		előző év=100,0		1996	2004
Élelmiszerek, italok, dohány	449	137,2	132,7	5	4
Nyersanyagok	227	107,3	104,5	4	2
Energiahordozók	886	107,4	100,5	12	7
Feldolgozott termékek	4 194	110,0	109,7	44	34
Gépek és szállítóeszközök	6 463	117,1	120,8	35	53
Összesen	12 219	114,2	115,2	100	100

A külkereskedelmi termékgazdaság relációs szerkezetének elemzése

Az exportból közel 80%-kal, az importból pedig több mint 70%-kal részesedő **Európai Unió (EU-25)** tagországaiba a kivitel volumene 16, a behozatalé pedig 8%-kal bővült. Az uniós átlagot meghaladó mértékben nőtt a külkereskedelem az **új tagállamok** csoportjával, amely viszonylatban az export volumene 32%-kal, az importé pedig 21%-kal múlta felül az előző évi szintet. E jelentős növekedés ellenére az országcsoport külkereskedelmünkben elért részesedése még mindig kevesebb mint 10%. A közösség tagországainak exportunkban elért részesedése (mintegy 80%) lényegesen felülmúlja az európai uniós átlagot (68%), azaz a magyar gazdaság belső piacba történő integrálódásának mértéke már a tagság első évében magasabb fokú volt, mint a többi országé átlagosan. A kivitel mintegy ötödének felvevőpiacot jelentő, a behozatalunknak pedig valamivel kevesebb mint 30%-át szállító **EU-n kívüli országok** viszonylatában szintén nagyon dinamikus, 30, illetve 38%-os növekedés volt tapasztalható az előző évihez képest.

5. tábla

A külkereskedelmi termékgórgalom alakulása országcsopórtok szerint, 2004

Országcsopórt	Kivitel			Behozatal		
	volumenindex	értékindex	megoszlás	volumenindex	értékindex	megoszlás
	2003=100,0		%	2003=100,0		%
<i>Európai Unió (EU-25)</i>	115,6	114,1	79,5	108,1	107,6	71,7
EU-15	113,9	112,0	70,8	106,5	105,8	62,5
Új tagállamok	132,2	134,1	8,7	120,9	121,9	9,2
<i>EU-n kívüli országok</i>	130,0	126,9	20,5	137,5	135,3	28,3
EU-n kívüli európai országok	..	132,1	11,9	..	111,4	11,5
Ázsiai országok	..	129,6	4,4	..	164,6	14,5
Amerikai országok	..	113,7	3,6	..	129,2	2,2
Afrikai országok	..	102,8	0,6	..	98,4	0,1
Ausztrália és óceániai országok	..	120,8	0,1	..	201,9	0,1
Összesen	118,4	116,5	100,0	115,2	114,2	100,0

2004-ben a **tíz legfontosabb exportcélországunk** közül nyolc európai unió tagállam volt. A legfontosabb felvevőpiacunkat továbbra is Németország jelentette, bár a részesedése több mint két százalékponttal csökkent a 2003. évihez képest. Nagy-Britannia két helyezést előrelépve a harmadik legfontosabb partnerországgá vált, amely szinte kizárólag a mobiltelefon-kivitel felfutásának az eredménye. A rangsor hetedik és nyolcadik helyén a két nem európai unió ország, a három helyet előrelépő Románia és az Egyesült Államok található. (A román viszonylatban tapasztalt igen jelentős exportnövekedést egyebek mellett az integrált áramkörök, az áruszerkezetet elemző részben már említett személygépkocsik, a gyógyszerek, valamint a televíziókészülékek kivitelének nagyarányú bővülése idézte elő.) A kilencedik helyen a rangsor egyetlen újonnan csatlakozott európai unió tagállama, Lengyelország található, amely 2000 után került fel újra a tíz legfontosabb exportcélországot tartalmazó listára. (A lengyelországi rendeltetésű kivitel nagyarányú növekedése túlnyomórészt a gépjárműmotorok, a mobiltelefonok, valamint a szivattyúk dinamikus bővülő forgalmával magyarázható.)

6. tábla

A tíz legfontosabb exportcélországunk, 2004

Rangsor*	Ország	A kivitel értéke, milliárd forint	Értékindex, 2003=100,0	Részesedés a kivitelből, %
1. (1.)	Németország	3 552	108,5	31,6
2. (2.)	Ausztria	814	104,1	7,2
3. (5.)	Nagy-Britannia	626	141,7	5,6
4. (4.)	Franciaország	625	112,7	5,6
5. (3.)	Olaszország	617	110,1	5,5
6. (6.)	Hollandia	411	103,8	3,7
7. (10.)	Románia	355	141,9	3,2
8. (8.)	Egyesült Államok	336	111,2	3,0
9. (12.)	Lengyelország	321	146,7	2,9
10. (9.)	Spanyolország	314	119,2	2,8

* A zárójelben feltüntetett számok az adott ország 2003. évi rangsorban elfoglalt helyét jelentik.

A tíz legfontosabb importpartnerország közül 7 európai uniós – azon belül két újonnan csatlakozott – ország található. A lista harmadik és negyedik helyén helyet cserélt egymással Olaszország és az egyetlen nem uniós európai állam, Oroszország. Az országok közül csak a két ázsiai állam, Kína és Japán tudott egyaránt több helyet is előrelépni a rangsorban a 2003. évi helyezéseihez képest: Kína a hatodik, míg Japán a kilencedik legfontosabb importpartnerországgá vált.

7. tábla

A tíz legfontosabb importpartnerország, 2004

Rangsor*	Ország	A behozatal értéke, milliárd forint	Értékindez, 2003=100,0	Részesedés a behozatalból, %
1. (1.)	Németország	3 581	112,0	29,3
2. (2.)	Ausztria	995	78,2	8,1
3. (4.)	Oroszország	691	107,4	5,7
4. (3.)	Olaszország	684	100,4	5,6
5. (5.)	Hollandia	602	122,6	4,9
6. (12.)	Kína	583	251,3	4,8
7. (6.)	Franciaország	561	122,5	4,6
8. (7.)	Lengyelország	393	130,1	3,2
9. (11.)	Japán	370	136,3	3,0
10. (9.)	Csehország	348	126,2	2,8

* A zárójelben feltüntetett számok az adott ország 2003. évi rangsorban elfoglalt helyét jelentik.

Több, a világkereskedelemben jelentős súllyal rendelkező ország – mindenekelőtt az Egyesült Államok és Nagy-Britannia – viszonylag csekély súllyal részesedett a 2004. évi importunkban, s a világexportban kilencedik Kanada is csupán a 43. legnagyobb értékben szállított termékeket hazánknak.

A külkereskedelmi mérleg alakulása

2004-ben külkereskedelmünkben **987 milliárd forint hiány** keletkezett, s ez **65 milliárd forintos mérlegjavulást** jelent az előző évihez képest. Az egyenleg kedvezőbbé válása a volumenfolyamatok alakulásával – azaz a kivitel behozatalét meghaladó volumennövekedésével – magyarázható, a cserearány kismértékű romlása ugyanis 80 milliárd forinttal a mérlegromlás irányába hatott.

8. tábla

A külkereskedelmi termékforgalom egyenlege

Év	Milliárd forint	Millió euró	Millió dollár
2001	-917	-3 552	-3 184
2002	-830	-3 424	-3 275
2003	-1 052	-4 167	-4 667
2004	-987	-3 915	-4 780

A külkereskedelmi mérleg a csatlakozást közvetlenül megelőző hónapokban jelentősen romlott, amely nagyrészt a kereskedelempolitikában bekövetkező változások miatt

előrehozott, ún. **taktikai célú vásárlások importnövelő hatásával** magyarázható. (A teljes évre vonatkozó hiány egynegyede az áprilisi kereskedelemben keletkezett.) A csatlakozást követően viszont – szeptember kivételével – valamennyi hónapban kisebb volt a hiány, mint 2003 azonos hónapjaiban.

A dollárban számított hiány értékének 2003-ról 2004-re bekövetkezett növekedése szinte kizárólag az amerikai deviza leértékelődésével függ össze, miután a dollárban számított adatok – a meghatározóan európai irányultságú kereskedelmi kapcsolatainkból fakadóan – döntően származtatott jellegűek.

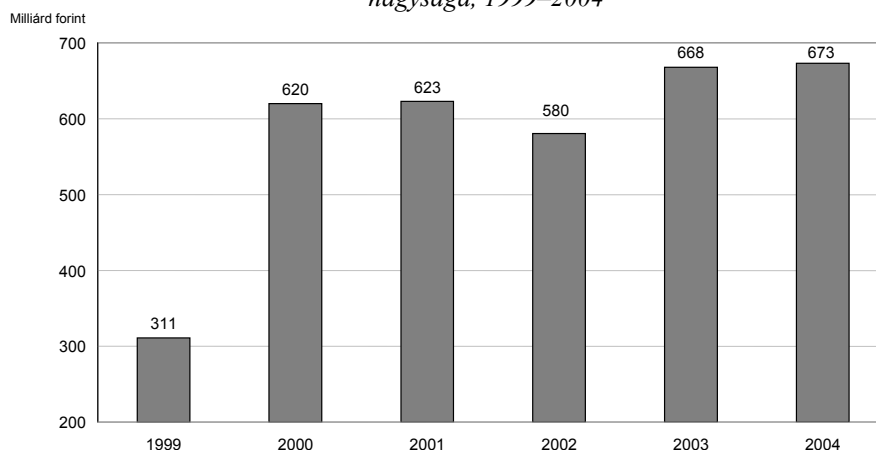
2004-ben az **importfedezettségi mutató** – azaz az export értéke az importéhoz viszonyítva – 91,9%-ot tett ki, amely 1992 óta a legmagasabb arány. A mutató értéke az éven belül jelentős ingadozást mutat: a legalacsonyabb arány – 2003-hoz hasonlóan – a második negyedévben volt (87,2%), majd folyamatos javulást követően az utolsó negyedévben már közel 95%-át fedezte az export értéke az importénak.

Az **élelmiszerek, italok, dohány** árufröcsoport kereskedelmére számított egyenleg jelentősen, 80 milliárd forinttal romlott, miután az exportnövekmény csak részben tudta ellensúlyozni az import 122 milliárd forintos értékbecsítését. Az agrárjellegű behozatalunk határozott növekedésének eredményeképpen az árufröcsoport kereskedelmében keletkezett **223 milliárd forintnyi aktívum 1994 óta 2004-ben volt a legalacsonyabb**.

Az **energiahordozók** kereskedelmében keletkezett **hiány** (673 milliárd forint) a magas világpiacon ellenére **alig nőtt** 2003-hoz képest. Ez elsősorban annak tulajdonítható, hogy a kőolajtermék-export értékében bekövetkezett – meghatározóan az árszint változására visszavezethető – növekedés lényegében véve ellensúlyozta az import értékének szintén az árszint emelkedése miatt bekövetkezett bővülését.

7. ábra

Az energiahordozók árufröcsoport külkereskedelmében keletkezett hiány nagysága, 1999–2004



Az árufőcsoport kereskedelmében keletkezett hiány a kilencvenes évek második felében jellemzően 300 milliárd forint körül alakult, majd a 2000. években – meghatározóan a jelentős árszintemelkedés hatására – a deficit jellemzően meghaladta a 600 milliárd forintot.

A 2005. január–augusztusi külkereskedelmi folyamatok

A Világkereskedelmi Szervezet (WTO) október végén közzétett előrejelzése szerint a világgazdaság 2005. évi növekedési üteme elmarad az előző évitől, s ezzel egyidejűleg a globális termékexport is kisebb, de továbbra is jelentős mértékben, 6,5%-kal fog növekedni. Bár a világ legfejlettebb államait tömörítő G7-ek⁶ külkereskedelme a második negyedévben már élénkült⁷, az ázsiai országok egymás közötti forgalmának, valamint az Egyesült Államok importjának növekedési ütemében bekövetkezett jelentős fékeződés kedvezőtlenül befolyásolja az év egészére vonatkozó növekedési kilátásokat. A kőolaj világpiacon árának meredek emelkedése csökkentőleg hatott az üzleti és fogyasztói bizalmi szintekre az importőr országokban, s hatása idővel a beruházási és fogyasztási kiadásokra is érzékelhetővé válhat. Az Európai Unió (EU-25) külkereskedelmi adatai az év első nyolc hónapjában a forgalom határozott bővülését jelzik: az Európai Unióon kívüli országokba irányuló export (680 milliárd euró) 8%-kal, míg az onnan érkező import (743 milliárd euró) 11%-kal növekedett az előző év azonos időszakához képest. Az első hét hónapra vonatkozó részletes adatok szerint az Európai Unió mérlege közel 20 milliárd euróval romlott, ami szinte kizárólag az energiahordozók importjában tapasztalt 41%-os értéknövekedéssel magyarázható. Az Európai Unió (EU-25) tagállamainak más uniós tagállamba irányuló exportja (kiszállításai) a január–augusztusi időszakban 1377 milliárd eurót tett ki, amely érték 5%-kal haladja meg az előző év azonos időszakában regisztráltat.

2005 első nyolc hónapjában **a magyar kivitel értéke** előzetes adatok szerint **7690 milliárd forintot** (31 100 millió eurót), míg **a behozatalé 8150 milliárd forintot** (32 980 millió eurót) tett ki, ami forintban mérve 7, illetve 3%-os, euró-alapon pedig 10 és 6%-os folyóáras növekedést jelent az egy évvel ezelőtti szinthez viszonyítva. A **külkereskedelmi mérleg hiánya** 465 milliárd forint (1880 millió euró) volt, 280 milliárd forinttal (1060 millió euróval) kevesebb, mint 2004 azonos időszakában.

Az időszakon belül az import első félévi növekedési ütemét jelentősen befolyásolták a 2004. évi folyamatok, amikor is előbb a *csatlakozási elővásárlások*, majd a csatlakozást követően a *vámraktárakban tárolt közösségi származású áruk belföldiesítése* (ún. átmeneti tételek elszámolása) jelentett egyszeri és összességükben jelentős értékű forgalmat. A magas bázisszint következtében az első hat hónapban szokatlanul alacsony importdinamika és szétnyíló export-import olló alakult ki. Júliusban és augusztusban már

⁶ A G7-ek csoportjába az Egyesült Államok, Franciaország, Japán, Kanada, Nagy-Britannia, Németország és Olaszország tartozik.

⁷ Az első negyedévben a megelőző negyedév bázisán számított, szezonálisan kiigazított volumenindexek úgy az export, mint az import esetében a forgalom szintjének csökkenését mutatják.

nem érvényesült ez a hatás, az export és az import értéke lényegében azonos mértékben bővült, ami az egyenleg romlását eredményezte ezekre a hónapokra.

A behozatal **forintárszintje** az első nyolc hónapban lényegében változatlan maradt, a kivitelé 2%-kal mérséklődött. A **cserearány** közel 2%-kal romlott, amit jelentős részben az energiahordozók kereskedelmében tapasztalt határozott árszintnövekedés eredményezett. (Az energiahordozók árszintjének változása több mint egy százalékponttal hatott a cserearányromlás irányába.) A legnagyobb részarányú árucsoport, a gépek és szállítóeszközök kereskedelmének forintárszintje a forgalom mindkét irányában 4%-kal csökkent. A gépjellegű forgalmon belül szinte valamennyi termékcsoport árszintje mérséklődött, a legjelentősebb csökkenés az irodagépek és gépi adatfeldolgozó berendezések, valamint a villamos gépek és készülékek kereskedelmében volt tapasztalható. A **forint** a főbb devizákhoz viszonyítva több mint 3%-kal erősödött a bázisidőszakhoz képest, amelyen belül a meghatározó részarányal rendelkező euróhoz képest 3%-os, a dollárhoz viszonyítva pedig 6%-os felértékelődés volt. A külkereskedelmi forgalom **devizaárszintje** exportban 1%-kal, importban pedig 3%-kal nőtt, amelyben jelentős szerepe volt a kőolaj és kőolajtermékek, a vas és acél, valamint a műanyag-alapanyagok kereskedelmében tapasztalt kétszámjegyű devizaárszint-növekedésnek. (Ezen termékcsoportok kereskedelmében a forint viszonylag szerény mértékű felértékelődése miatt a hazai fizetőeszközben is igen jelentős mértékű árszint-növekedés következett be, s így a behozatalban jelentős részben, de kivitelben is számottevően ellensúlyozták a gépjellegű forgalomban tapasztalt árszintcsökkenést.)

9. tábla

*A külkereskedelmi forgalom alakulása árucsoportok szerint,
2005. január–augusztus*

Árucsoport	Kivitel		Behozatal		Egyenleg
	milliárd Ft	volumen-index, az előző év azonos időszakára =100,0	milliárd Ft	volumen-index, az előző év azonos időszakára =100,0	milliárd Ft
Élelmiszerek, italok, dohány	443	110,6	311	108,4	132
Nyersanyagok	159	105,0	154	100,4	5
Energiahordozók	203	132,1	790	113,9	-587
Feldolgozott termékek	2 176	107,1	2 770	98,0	-595
Gépek és szállítóeszközök	4 706	109,4	4 127	104,5	579
Összesen	7 687	109,2	8 153	103,1	-465

A tavalyi év első nyolc hónapjához viszonyítva a **kivitel volumene 9%-kal, a behozatalé 3%-kal nőtt**, amelyen belül a **gépek és szállítóeszközök** volumene exportban a teljes forgalommal megegyező mértékben, importban pedig 5%-kal bővült. Azon belül az egyik legfőbb termékcsoport, a **villamos gépek és készülékek** kereskedelmének értéke kivitelben 8%-kal nőtt, behozatalban ugyanakkor 2%-kal mérséklődött. A lényegesen nagyobb súlyt képviselő importon belül a **folyadékkristályos kijelzők** forgalma közel 40 milliárd forinttal, 107 milliárd forintra nőtt, de még ez a növekedés sem tudta teljes mértékben ellensúlyozni a **televízió-képcsövek**, valamint kisebb részben a **nyomtatott áram-**

körök behozatalában tapasztalt, összességében jelentős csökkenést. Az exportunkban több mint kétszer akkora, közel 1300 milliárd forint értékben kereskedett **híradástechnikai, hangrögzítő és -lejátszó készülékeket** 3%-kal kisebb értékben szállítottunk külpiaconra, importjuk ugyanakkor 6%-kal növekedett. A kivitel alakulását jelentősen befolyásoló termékcsoportok, a *mobiltelefonok* forgalma valamelyest mérséklődött, ugyanakkor a behozatalban az egyes *szórakoztató-elektronikai berendezések gyártásához szükséges alkatrészek* kereskedelme mutat jelentős növekedést. A gépjárműmotorokat és azok alkatrészeit jelentős értékben tartalmazó **energiafejlesztő gépek és berendezések** kivitele 6%-kal, behozataluk pedig közel ötödével lett nagyobb, amelynek következtében az export értéke több mint 880, az importé pedig 585 milliárd forintot tett ki. A 660 milliárd forint értékben kiszállított **közúti járművek** forgalma 12%-kal növekedett, behozataluk ezzel szemben 6%-kal csökkent, amelynek eredményeként az export értéke mintegy 40 milliárd forinttal meghaladta az importét. Az árucsoport forgalmának 45% körüli része *személygépkocsikból* állt, amelyek kereskedelme a teljes csoporttal lényegében megegyező mértékben változott. **Irodagépeket és gépi adatfeldolgozó berendezéseket** mintegy 530 milliárd forintért, a megelőző évinél 8%-kal nagyobb értékben szállítottunk külpiaconra. A növekedés mögött feltehetően termékstruktúra-váltás állhat, ugyanis a *tárolóegységek, póttárolók, kiegészítőegységek* exportjában tapasztalt több mint 90 milliárd forintnyi felfutással szemben bizonyos *számítógép-típusok*, valamint az *input-output egységek* forgalmának összességében mintegy 70 milliárd forintnyi visszaesése áll. Az árucsoport importja 13%-os növekedést követően több mint 320 milliárd forintot tett ki. A forgalom bővülése meghatározóan a *tárolóegységek* kereskedelmének alakulásával magyarázható, amely áruféleségből közel másfélszer nagyobb értékű, 89 milliárd forintnyi forgalmat bonyolítottunk le.

A termékforgalom több mint háromtizedét kitevő **feldolgozott termékek** volumene kivitelben 7%-kal nőtt, behozatalban viszont 2%-kal mérséklődött, úgy, hogy a forgalom szintje valamennyi meghatározó országcsoport esetében mérséklődött. **Gyógyszereket és gyógyszerészeti termékeket** 25%-kal nagyobb értékben szállítottunk külpiaconra, s bár az importjuk ettől elmaradó mértékben, 9%-kal emelkedett, annak értéke még mindig közel 50 milliárd forinttal meghaladja a kivitelét. Az árucsoport behozatalának alakulását jelentősen befolyásolta, hogy a **színesfémek** forgalma harmadával, 73 milliárd forinttal visszaesett az előző év azonos időszakában regisztrált értékhez képest, ami szinte kizárólag a csatlakozási elővásárlások hatásának tulajdonítható. A **ruházati cikkek és öltözékkiegészítők** kereskedelmének értéke mind kivitelben mind pedig behozatalban csökkent (15, illetve 7%), a **szakmai, tudományos ellenőrző műszereké** ezzel szemben jelentősen emelkedett (15, illetve 17%). Ez utóbbi termékcsoport importjának bővülése szinte kizárólag az ázsiai országokkal lebonyolított kereskedelem alakulásával magyarázható, ahonnan az előző évihez képest hétszer akkora értékben, 49 milliárd forintért szereztünk be termékeket. Az ázsiai országok közül a termékcsoport forgalmának felfutása nem korlátozódott csupán egy-két országra, hanem jelentős bővülés volt tapasztalható Hongkong, Kína, Tajvan, a Koreai Köztársaság és Japán viszonylatában is.

Az árucsoportok közül a legnagyobb forgalomnövekedés az **energiahordozók** körében volt: az import volumene 14%-kal, az exporté pedig 32%-kal haladta meg az egy

évvél ezelőtti szintet. Behozatalban a közel 20%-kal dráguló földgáz mennyisége mintegy 4%-kal bővült, s a forgalom értéke meghaladta a 300 milliárd forintot. Földgáz-importunknak a korábbi évekhez képest lényegesen nagyobb része, 13%-a türkmén feladású és származású volt. A 34%-kal magasabb forintárszinten beszerzett nyers kőolaj volumene – többek között a decemberben szokásos mennyiség egy részének januárra történő átcésűszása miatt – 25%-kal lett nagyobb. A termék importjának egy része a több mint 70%-kal, 100 milliárd forintra növekvő gázolaj-exportunkat szolgálta. Az energia-hordozók árszintje az éven belül növekvő tendenciájú volt, s augusztusban a földgáz importjában már 39%-os, a nyers kőolajében pedig 57%-os forint-árszintnövekedés következett be az egy évvel ezelőtti szinthez képest. A kőolajtermékek importmennyisége júliusban és augusztusban határozott növekedést mutatott, exportban ugyanakkor – az első félévben tapasztalt dinamikus növekedést követően – jelentős csökkenés volt regisztrálható az előző év azonos időszakához képest.

Az **élelmiszerek, italok, dohány** árufőcsoport exportvolumene 11%-kal, az importét (8%) meghaladó mértékben bővült. A kivitelen belül a **gabona és gabonakészítmények** értéke 25%-kal nőtt, ami jelentős részben a 15 milliárd forintról 28 milliárd forintra bővülő búzaexport következménye. A másik két, exportunkban meghatározó súllyal rendelkező árucsoport forgalma ezzel szemben csökkenést mutat: a 83 milliárd forintért kivitt **zöldségfélék és gyümölcsök** kereskedelme 7%-kal, míg a 97 milliárd forint értékben kiszállított **hús és húskészítmények** 5%-kal mérséklődött. Importunkban tovább folytatódott az uniós tagállamok térnyerése, miután az onnan érkező forgalom 16%-os volumennövekedése az unión kívüli országokból behozott áruk több mint 30%-os csökkenésével párhuzamosan ment végbe.

10. tábla

*A külkereskedelmi forgalom alakulása országcsoportok szerint,
2005. január–augusztus*

	Kivitel		Behozatal		Egyenleg
	milliárd Ft	volumen-index, az előző év azonos időszakára =100,0	milliárd Ft	volumen-index, az előző év azonos időszakára = 100,0	milliárd Ft
<i>Európai Unió (EU-25)</i>	5 899	104,6	5 558	97,2	341
Ebből:					
EU-15	5 086	100,9	4 758	95,4	328
új tagállamok	813	136,3	800	108,9	12
<i>EU-n kívüli országok</i>	1 789	127,2	2 594	119,1	-806
Összesen	7 687	109,2	8 153	103,1	-465

Különösen nagy, 30%-os volumenbővülés volt tapasztalható az új tagállamok viszonylatában, amely relációból sokszorosára nőtt a dohány és dohányárak behozatala, de a hús és húskészítmények, valamint a tejtermék és tojás forgalma is kiemelkedő, 136, illetve 55%-os értékbecsülést mutat. Bár a teljes forgalom vonatkozásában tapasztalt cserearány-romlásban nem játszott meghatározó szerepet az élelmiszerjellegű kereskedelem árszintjének változása, azonban mégis figyelemreméltó, hogy az árufőcsoportok

közül a legnagyobb mértékű, 4%-os cserearány-romlás az élelmiszerek, italok, dohánytermékek kereskedelmében keletkezett. Az árszintek az uniós viszonylatban változtak kedvezőtlenül, s az ezzel a relációval folytatott kereskedelemben tapasztalt 6%-os romlást csak részben tudta ellensúlyozni az Európai Unió kívüli országok vonatkozásában tapasztalt 3%-os javulás.

Az **Európai Unióba** irányuló kivitel volumene 5%-kal bővült, az onnan feladott behozatalé ezzel szemben 3%-kal mérséklődött. A *régi tagállamok* viszonylatában az export volumene 1%-kal nőtt, míg az import – meghatározóan a 8%-kal mérséklődő gép-jellegű behozatal következtében – 5%-kal csökkent. A kivitel indexe a teljes külkereskedelmi forgalmunkból 10%-os részaránnyal rendelkező *új tagállamok* esetében is magasabban alakult a behozatalénál (136, illetve 109%). A velünk együtt csatlakozott országokba feladott gépek és szállítóeszközök forgalmának volumene összességében több mint 60%-kal lett magasabb, amelyen belül szinte valamennyi gépcsoport növekedési üteme kétszámjegyű volt. Az **Európai Unió kívüli országokkal** lebonyolított forgalomban a kivitel volumene 27%-kal, a behozatalé 19%-kal nőtt. A reláción belül az *ázsiai országokból* behozott, valamint az *Európai Unió kívüli európai országokba* kivitt termékek forintértéke egyaránt mintegy harmadával növekedett. Ez utóbbi relációval folytatott kereskedelem az import folyó áron számított növekedése nem egész 8%-ot tett ki, miután az energiahordozókat jelentős értékben szállító Oroszország vonatkozásában keletkezett import-növekményt jelentős részben ellensúlyozta a svájci viszonylatban tapasztalt, több mint 40%-os értékcsökkenés.

KULCSSZAVAK: KÜLKERESKEDELEM, TERMÉKFORGALOM
EXTERNAL TRADE, TURNOVER OF PRODUCTION
AUSSENHANDEL, WARENUMSATZ

Summary

The author evaluates in short the main characteristics in global economy, external trade of the European Union and its Member States, and the position of the Hungarian economy. A further part of the article examines the change of turnover of the Hungarian external trade in 2004 by main groups of commodities and countries. At last, the author makes a short evaluation of processes in external trade between January and August 2005.

HAZAI STATISZTIKAI FOLYÓIRATOK TARTALMA

Statisztikai Szemle

2005/12

A változatlan adótartalmú árindex módszertana és felhasználási lehetőségei. – *Józsa Balázs*

A pályakezdő diplomások munkanélkülisége. – *Berde Éva*

A határmenti lakosság határképe az EU-csatlakozás előtt. – *Székelly Andrea – Kotosz Balázs*

Dezaggregált kereseti részmodell az ECO-LINE modellben. – *Dr. Cserháti Ilona – Fiala András*

A világgazdaság teljesítményének mérése és értelmezése, 1500–2001. – *Marton Ádám*

Területi Statisztika

2005/6

A regionális klaszterek feltérképezéséről – *Patik Réka*

Megújuló területpolitika: előtérben a területi versenyképesség

– *Barna Katalin – dr. Molnár Tamás – Juhász Rózsa Tímea*

A lakásépítések alakulása Dél-Dunántúlon 1999–2004 között – *Bálint Lajos*

Adalékok a Tamási kistérség fejlettségi vizsgálatához – *Czuppon Viktória*

Új városaink II.

Martonvásár – *Kőrös Endréné dr.*

Óriszentpéter – *Novák Zoltán*

Pálháza – *Szalaiiné Homola Andrea*

Kisköre – *Hollóné Fodor Éva – Nagy Erzsébet*

Abádszalók – *Kólyáné Sziráki Ágnes*

Csorvás – *Tölcsér Marianna*

Sándorfalva – *Pálfalvi Zsoltné*

Modernizáció Kelet-Közép-Európában: az észak-erdélyi autópálya gazdasági, társadalmi, kulturális és környezeti hatásai. (Beszámoló egy nemzetközi regionális projekt indulásáról és terveiről) – *dr. Entz Géza – dr. Kulcsár László*

GAZDASÁGI JELZŐSZÁMOK I.
(havi adatok)

Megnevezés	2004	2005.			
		szeptember	október	január– október	október
		előző év azonos időszaka = 100,0			
1. IPARI TERMELÉS	107,4	108,9	109,8	107,2	101,8 ^{a)}
2. ÉPÍTŐIPARI TERMELÉS	106,8	109,2	113,5	116,9	94,7 ^{a)}
3. MEZŐGAZDASÁGI TERMÉKEK FELVÁSÁRLÁSA	100,3	91,7	..
4. KÜLKERESKEDELMI FORGALOM					
BEHOZATAL	115,2	105,6	..	104,2 ^{b)}	..
KIVITEL	118,4	112,4	..	110,1 ^{b)}	..
5. KISKERESKEDELMI FORGALOM ^{c)}	105,7	107,3	..	105,4 ^{b)}	..
6. IPARI TERMELŐI ÁRINDEX	103,5	103,9	104,1	104,3	100,8
7. ÉPÍTŐIPARI ÁRINDEX	104,7	103,7	104,8	104,0	101,2
8. MEZŐGAZDASÁGI TERMÉKEK TERMELŐIÁR-INDEXE	94,6	96,7	..
9. KÜLKERESKEDELMIÁR-INDEX					
BEHOZATAL	99,1	100,8	..	99,9 ^{b)}	..
KIVITEL	98,4	101,3	..	98,2 ^{b)}	..
10. FOGYASZTÓIÁR-INDEX	106,8	103,7	103,2	103,6	100,0

Megnevezés	2004	2005.		
		szeptember	október	január– október
11. KÜLKERESKEDELMI EGYENLEG, millió euró	-3 914,7	-157,2	..	-2 102,6 ^{b)}
12. ÁLLAMHÁZTARTÁS EGYENLEGE ^{d)} , milliárd Ft	-1 284,1	-63,1	-2,1	-1 061,6

- Az indexek, ahol más megjegyzés nincs, összehasonlító áron szerepelnek.
a) Szezonális hatásoktól megtisztított és munkanaptényezővel korrigált indexek.
b) Január–szeptember.
c) Naptárhatástól megtisztítva.
d) Forrás: Pénzügyminisztérium.

Jelmagyarázat: .. = Az adat nem ismeretes.

GAZDASÁGI JELZŐSZÁMOK II.
(negyedéves adatok)

Megnevezés	2004.	2005.	
		II. negyedév	III. negyedév
1. BRUTTÓ HAZAI TERMÉK (GDP), előző év azonos időszaka=100,0	104,2	104,1	104,5
2. BERUHÁZÁSOK, előző év azonos időszaka=100,0	107,8	109,4	108,7
3. ÉPÍTETT LAKÁSOK SZÁMA	43 913	7 814	8 176
4. HÁZTARTÁSOK FOGYASZTÁSA, előző év azonos időszaka=100,0	102,5	103,3	..
5. KÜLFÖLDI ADÓSSÁGÁLLOMÁNY ^{a)} , az időszak végén, millió euró			
BRUTTÓ	56 971,7	64 862,3	..
NETTÓ	26 758,9	31 207,8	..
6. FOLYÓ FIZETÉSI MÉRLEG EGYENLEGE ^{a)} , millió euró	-7 136	-1 701	..
7. FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMA, ezer fő	3 900,4	3 891,5	3 927,6
8. BRUTTÓ ÁTLAGKERESET, Ft/hó	145 520	153 864	150 042
9. MUNKANÉLKÜLIEK SZÁMA, ezer fő	252,9	299,5	308,6
10. MUNKANÉLKÜLISÉGI RÁTA, %	6,1	7,1	7,3
11. TÁVBESZÉLŐ-HÁLÓZAT az időszak végén, ezer	3 570	3 521	3 480
Ebből: ISDN	594	595	588
12. MOBIL-ELŐFIZETÉSEK SZÁMA az időszak végén, ezer	8 727	8 946	9 074
13. INTERNET-ELŐFIZETÉSEK SZÁMA az időszak végén, ezer	742	788	832

a) Forrás: MNB.

GAZDASÁGI JELZŐSZÁMOK III.
(nemzetközi adatok)

Megnevezés	2004	2005.		
		július	augusztus	szeptember
előző év azonos időszaka=100,0				
IPARI TERMELÉS^{a)}				
EU-25	102,2	100,8	101,8	101,3
EU-15	101,7	100,4	101,5	100,9
Magyarország	107,5	108,4	107,0	108,9
IPARI TERMELŐI ÁRINDEX				
EU-25	102,2	104,5	104,4	104,4
EU-15	101,9	104,7	104,6	104,6
Magyarország	103,5	104,2	103,4	103,9
FOGYASZTÓIÁR-INDEX				
EU-25	102,1	102,1	102,2	102,5
EU-15	102,0	102,2	102,3	102,5
Magyarország	106,8	103,6	103,5	103,6

Megnevezés	2004.	2005.		
	I-IV.	I.	II.	III.
negyedév				
A BRUTTÓ HAZAI TERMÉK (GDP)^{b)} VOLUMENINDEXE, előző év azonos időszaka=100,0				
EU-25	102,4	101,5	101,4	101,7
EU-15	102,3	101,4	101,3	101,6
Magyarország	104,6	104,0	104,5	104,5
MUNKANÉLKÜLISÉGI RÁTA^{c)}, % munkaerő-felmérés szerint, harmonizált adatok				
EU-25	9,0	8,9	8,8	8,6
EU-15	8,1	8,0	7,9	7,7
Magyarország	6,0	6,9	7,1	7,2

a) Az adatok munkanappal kiigazítottak.

b) A negyedéves volumenindexek az EU-25-re és az EU-15-re szezonálisan, Magyarországra pedig munkanaptényezővel kiigazítottak.

c) Az adatok szezonálisan kiigazítottak.

GÉS–FIGYELŐ

A FOGLALKOZTATOTTSÁG MODELLEZÉSE (EURÓPAI ESETTANULMÁNY)

Az Amerikai Egyesült Államok és Európa munkaerőpiacának teljesítménye közötti különbség számos kutatót inspirált az európai foglalkoztatottság alapos (elméleti vagy gyakorlati megközelítésű) tanulmányozására. Ezek a tanulmányok igazolták a jelentős különbségeket az európai országok, illetve régiók foglalkoztatottsága között. Néhány tapasztalati eredmény is megvilágította, hogy az Európai Unió régióinak foglalkoztatási helyzetében nagyok a különbségek. A tanulmány – a korábbi elemzések folytatásaként – 27 európai ország (a jelenlegi 25 Európai Unió tagállam valamint Románia és Bulgária) összességére és különböző csoportjainak¹ illetve azok 262 régiójának foglalkoztatottsági helyzetét vizsgálja az Európai Foglalkoztatási Stratégia (EFS)² 1997-es bevezetését követő időszakban.

A hagyományos közgazdaságtani irodalom szerint a munkaerőpiac fő mutatója a munkanélküliségi ráta. Az utóbbi időben azonban egyre elfogadottabbá vált a foglalkoztatási mutató használata – bár már az 1960-as évek végén is hangsúlyozták a foglalkoztatás dinamikájának jelentőségét – mivel a foglalkoztatási mutatószámok számos esetben előnyösebbek a munkanélküliségi mutatóknál.

A javasolt módszertani váltás oka egyfelől a munkanélküli státusz definiálásának nehézsége és sokfélesége (országoként különbözhet), másfelől a munkanélküliségi ráta a részvételi arány függvénye (munka kínálat), ami pedig a foglalkoztatási aránytól (munkalehetőségektől) függ. Összehasonlító eredmények igazolják, hogy azonos nagyságú munkanélküliségi rátájú ország foglalkoztatási rátái szignifikánsan különbözhetnek egymástól. A foglalkoztatási arány használata mellett szól az is, hogy e mutató a nemzeti jóléti rendszerek fenntarthatóságának is fontos mutatószáma.

Az 1997-es Luxemburgi Foglalkoztatási Csúcson elfogadott – azóta Lisszabonban (2000), Stockholmban (2001) módosított – Európai Foglalkoztatási Stratégiában is a foglalkoztatottsági aránnyal meghatározott, mutatószámokkal kifejezett, kvantitatív célkitűzéseket hoztak, a 2010-ig terjedő időszakra. Eszerint:

- 1) a teljes foglalkoztatási ráta [=a teljes foglalkoztatottság x 100 / a munkaképes korú (15–64 év közötti) népesség] növekedjék 70%-ra;

Forrás: Cristiano Perugini – Marcello Signorelli, Employment Performance and Convergence in the European Countries and Regions; in: The European Journal of Comparative Economics Vol. 1, n. 2, 2004, pp. 243–278; online: <http://eaces.liuc.it>, (a tanulmány számos további forrásmunka elérhetőségét tartalmazza).

Az országcsoportok: EU-25, EU-15, EMU-12, tíz közép-európai ország (az Európai Unióhoz 2004-ben csatlakozott nyolc új tagállam valamint Bulgária és Románia), és a nyolc új Európai Unió tagállam.

² European Employment Strategy – EES.

- 2) a női foglalkoztatottsági ráta [= női foglalkoztatottság x 100 / a munkaképes korú (15–64 év közötti) nők] több mint 60%-ra,
- 3) az 55 évnél idősebb korúak foglalkoztatottsági aránya (= 55–64 év közötti foglalkoztatottak száma x 100 / az 55–64 év közötti népesség száma) pedig legalább 50%-ra.

A tanulmány is – tudatosan mellőzve más fontos munkaerőpiaci mutatószám (pl. termelékenység, bérszínvonal, stb.) használatát – a stratégia említett három mutatójának vizsgálatával mutatja be az európai országok és a régiók munkaerőpiaci teljesítményei összehasonlításának fontosabb eredményeit. Ez az elemzés kiterjed az árnyékgazdaság súlyának (mint a „rejtett foglalkoztatottság” mutatószámának) vizsgálatára is. Ezen túlmenően a tíz közép-európai ország (a nyolc új EU-tagállam valamint Bulgária és Románia) átmeneti folyamata és foglalkoztatási szintje közötti kapcsolat létezését és stabilitását is vizsgálja egy szintetikus átmeneti-index használatával, az 1998–2003 közötti időszak adatai alapján.

A foglalkoztatás helyzetét három lényeges változás befolyásolta Európában az utóbbi időben. Egyfelől 1999 januárjában 11 régi tagországban vezették be a közös valutát. Az Európai Monetáris Unióhoz (EMU) Görögország is csatlakozott 2001-ben, és az euró-övezetben érzékelhető gazdasági (pl. valuta-árfolyamok megszűnése, monetáris politika) változások mutatkoznak. Másfelől a tíz közép-európai ország közül nyolc 2004-ben EU tagállam lett. A harmadik lényeges változást az 1997-től elindult Európai Foglalkoztatási Stratégia (EFS) jelentette, mely lehetőséget ad a tagországok foglalkoztatási politikáinak összehangolására, az Unió szintű teljes foglalkoztatás megvalósítására.

Az országok összehasonlítása és az európai célkitűzések teljesítése

Az elemzésben vizsgált, 1997–2003 közötti időszakban jelentősen nőtt az új munkahelyek száma az EU-15 és az EMU-12 tagállamaiban, míg az új EU-s tagállamokban valamint a két csatlakozásra váró országban a munkahelyteremtés dinamizmusa heterogénnek bizonyult, és többnyire nettó munkahely-megszüntetés tapasztalható. A munkahelyek száma viszonylag gyorsan nőtt (összességében) Spanyolországban és Írországban. A folyamat ezzel ellentétes Lengyelországban és Romániában, itt számottevő csökkenés tapasztalható.

A 2003. évben számos ország foglalkoztatási helyzete még messze elmaradt a lisszaboni stratégia három célkitűzésében előírtaktól, és az árnyékgazdaság súlya is elfogadhatatlanul nagy. Csak Dánia, Svédország és az Egyesült Királyság teljesítette az EFS 3 (kvantitatív) célkitűzését 2003-ban.

A **teljes foglalkoztatottságra** vonatkozó célkitűzést Dánia, az Egyesült Királyság, Hollandia és Svédország teljesítette. A teljes foglalkoztatottsági arány 60% alatt maradt tíz országban, ebből négy régi tagállam (Spanyolország, Görögország, Olaszország, Belgium), és négy új tagállam (Magyarország, Szlovákia, Málta, Lengyelország), valamint Románia és Bulgária tartozik ebbe a körbe. A nem említett 14 országból hét új és hét régi tagállam, itt a teljes foglalkoztatottsági mérőszám 60–70% közötti.

Az arány jelentősen nőtt Spanyolországban, Írorszában, Hollandiában, Olaszországban és Finnországban, illetve kisebb mértékben az EU-15 minden országában és Magyarországon is. Öt új tagállamban és Romániában csökkent a teljes foglalkoztatottsági ráta.

A Lisszaboni Stratégia **második, a női foglalkoztatásra vonatkozó célkitűzését** hét régi EU tagállamnak valamint Ciprusnak sikerült teljesítenie. Ezekben az országokban a női foglalkoztatottság elérte a 60%-ot 2003-ig, hat országban (három EU-15 ország, két új tagállam valamint Bulgária) a munkaképes korú nők 50%-át sem foglalkoztatták. 1997 és 2003 között a női foglalkoztatottak aránya az EU-15 minden tagállamában nőtt. Csökkent viszont az öt új tagállamban és Romániában.

A Stockholmi tanács által elfogadott **harmadik célkitűzést**, hogy az 55 és 64 év közöttiek foglalkoztatottsági aránya haladja meg az 50%-ot, hat ország teljesítette. E korosztályok foglalkoztatási aránya alacsonyabb mint 30% hat országban (Luxemburg, Magyarország, Belgium, Lengyelország, Szlovákia és Szlovénia). Az időskorúak foglalkoztatási aránya különösen Hollandiában, Magyarországon, és Bulgáriában nőtt 1997–2003 között, míg csökkenés csupán két országban (Romániában és Lengyelországban) tapasztalható, de ott jelentős mértékben.

A negyedik, az árnyékgazdaság³ csökkentésére vonatkozó Európai Unió célkitűzés megfogalmazása eltér az előző három precíz, kvantitatív meghatározástól. A szürkegazdaság méretére készült becslések jelentős különbséget mutatnak az EU-15 országaiban. Ausztriában volt a legalacsonyabb, kb. a GDP 9,8%-a, Görögországban (28,7%) és Olaszországban (27,1%) a legmagasabb a szürkegazdaság bruttó hazai termékhez viszonyított aránya (az átlag 18,7%) a vizsgált időszakban. A közép-európai országokban a szürkegazdaság aránya a nemzetgazdaságban általában nagyobb (az átlag ezen országokban 24,7%). A legkisebb arányú a közép-európai országok közül Szlovákia és Csehország árnyékgazdasága (a GDP 18,9 illetve 19,1%-a), míg a legnagyobb Lettország mutatója (39,9%).

Szignifikáns negatív korrelációs kapcsolat mutatható ki a teljes (legális) foglalkoztatottsági ráta és az árnyékgazdaság mérete között. Eszerint az alacsony foglalkoztatottsági szinten levő országokban nagyobb az árnyékgazdaságban tevékenykedő „rejtett foglalkoztatottak” száma.

Konvergencia analízis

A bemutatott három kvantitatív foglalkoztatási mutató dinamikáját konvergencia analízissel értékelték, a különböző országcsoportokban. Ezek:

- EU-25 (24),
- EU-15,
- EMU-12,
- a tíz közép-európai ország és
- a nyolc új tagállam.

³ Az árnyékgazdaság mérete jól tükrözi a „rejtett foglalkoztatottak” számát, melyre vonatkozóan nem lehet pontos statisztikai adatokat gyűjteni.

A változók közötti összefüggéseket a béta és szigma konvergenciájának vizsgálata alapján elemezték.

A szigma konvergencia egy mutató – jelen vizsgálatban a foglalkoztatási mutatószámok egyike – átlag körüli szóródását fejezi ki, és a szóródás jövőbeli csökkenésére utal. Ezzel ellentétes a szigma divergencia, ez a szóródás jövőbeli növekedésére utal.

A béta konvergencia egy változó kezdeti értéke és annak jövőbeni növekedése közötti fordított kapcsolatot jelent, azaz a kezdetben alacsonyabb foglalkoztatottsági szinten levő országokban nagyobb növekedés figyelhető meg, mint a kezdetben magasabb foglalkoztatási szinten levő országokban. Ebből eredően tapasztalható (relatív) felzárkózások.

Az EU-15 országaiban a **teljes foglalkoztatottsági arány** adatai rendkívül stabil szigma konvergenciát mutatnak 1997–2003 között. Az EMU-12 országainak adatai még inkább konvergensek, azaz még kisebb mértékű az átlag körüli szóródás. Az EU nyolc új tagállamának konvergenciája azonban 1999-ben megtört, s az ezt követő időszakban a nyolc ország teljes foglalkoztatási arányai szignifikánsan eltértek egymástól (szigma divergencia volt tapasztalható).

A **női foglalkoztatottsági arányok** szigma konvergens trendet mutatnak az EU-15 (és az EMU-12) országaiban, csakúgy az EU-25 és 24, illetve a tíz közép-európai és a nyolc új EU országokban is. Az **idősebb korú foglalkoztatottságot** tekintve főként a nyolc új EU tagállamban volt rendkívüli visszaesés 1998–2001 között.

Az EU-15 és a EMU-12 országok **teljes foglalkoztatottsági adatai** jól megfigyelhető béta konvergenciát mutatnak, azaz a legrosszabb kezdeti (1997-es) értékekkel rendelkező országokban kimutatható a foglalkoztatás nagyobb méretű növekedése 1997–2003 között. Az EU-24 országai közül csak néhány, 1998-ban alacsony foglalkoztatási szinten levő ország adatai konvergensek, míg a nyolc új EU tagállamban nincs szignifikáns kapcsolat a kezdeti értékek és a növekedés között.

A **női foglalkoztatást** tekintve szintén az EU-15 és az EMU-12 országok adatai mutatják a legerősebb béta-konvergenciát. Az EU-24 országainak kezdeti és növekedési adatai már kevésbé konvergensek, míg a nyolc új tagállamban ismét nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat. Az **idősebb korúak foglalkoztatási arányát** vizsgálva az EU-15 országaira gyenge béta konvergencia tapasztalható. Az EMU-12 országai két csoportra bonthatók, a kezdeti (1997. évi) foglalkoztatási szint szerint alacsony foglalkoztatottságú és magas foglalkoztatottságú országok csoportjára. Hasonlóan konvergensek, azaz ugyanígy két csoportra oszthatók az új EU tagállamok is. A 24 európai ország csoportjában azonban nagyon bizonytalan az eredmény.

A közép-európai országok átmeneti folyamata és a foglalkoztatás

A tíz közép-európai országban az átmenet folyamatát és a foglalkoztatási szint közötti kapcsolat és annak időbeli alakulását vizsgálva – figyelmen kívül hagyva az átmenetet befolyásoló egyéb tényezők hatását – nem mutatható ki stabil kapcsolat. A térség vizsgált országaiban nagyfokú gazdasági átrendeződés zajlott 1998–2003 között, főként az állami vállalatok termékei iránti kereslet-csökkenés következményeként. Ennek hatása a foglalkoztatási szint változásában – hat közép-európai országban, de főként Lengyelországban és Romániában nettó munkahely-megszüntetésben – is megmutatkozott. A

vizsgált országok közötti jelentős intézményi és egyéb különbségek mellett a magán-szféra piaci megjelenése (és jelenléte) segítette (és segíti) ellensúlyozni az állami munkahely-megszüntetéseket. A munkahelyteremtés és -megszüntetés száma között szignifikáns különbségek jelentkeztek az átmenet egyes szakaszaiban. Megfigyelhető az is, hogy 2003 körül egyre több helyen (több országban) érzékelhetően nőtt az új munkahelyek száma (nettó munkahelyteremtés történt). Az országok mindhárom foglalkoztatási rátája (teljes, női, 55–64 évesek) ezt mutatja.

Gyenge pozitív korrelációs kapcsolat mutatkozik az átmenet sebességét tükröző mutatószám és a nettó munkahelyteremtések száma között. Eszerint a gyorsabb átmeneti időszakokkal jellemzett országokban 1998–2003 között kisebb volt a munkahely-megszüntetések (illetve nagyobb a munkahelyteremtés száma), mint a változásokat lassabban végrehajtó országokban. Gyenge pozitív korrelációs kapcsolat van a vizsgált időszakban az átmenet átlagos szintje és a három foglalkoztatási mutató változása között.

Regionális foglalkoztatási helyzetkép: konvergenciák és divergenciák

A régiók foglalkoztatási szintjének elemzése is tanulságos, a tanulmány bemutatja az országos tendenciák mögött húzódó, – Európában különösen jelentkező – eltérő dinamizmusú regionális sajátosságokat. Az európai integrációs folyamat és az átmenetből adódó növekvő egyenlőtlenségek hatásai is követhetők az adatsorok alapján.

E tanulmányban a tíz közép-európai állam régióinak foglalkoztatási szintjét (béta és szigma konvergenciáját), valamint összesen 53 régió klaszteranalízisét (2001) vizsgálták az Európai Unió Statisztikai Hivatalának (Eurostat) régiós (NUTS-2) adatai alapján, az 1999–2003 közötti időszakra⁴ vonatkozóan. A regionális különbségek modellezésénél is béta⁵ és szigma konvergencia elemzéseket végeztek.

Az EU-25 országa teljes foglalkoztatási rátájára gyenge szigma konvergencia mutatható ki egészen 2003-ig, majd 2003-ban szignifikáns csökkenés következett be a mutató átlag körüli szóródásában. A vizsgált időszakban az EU-15 és az EMU-12 régiói szignifikáns konvergenciával, míg a nyolc új tagállam erősen (szigma) divergáló trenddel jellemezhető, és ez az új EU régiók teljes foglalkoztatási rátájának várhatóan növekvő szóródására utal.

A béta konvergencia becslésénél az alapfüggvény béta konvergenciát, azaz fordított viszonyt mutat a teljes foglalkoztatás kezdeti szintje és annak jövőbeni növekedése között az EU-25 régióiban. Ezt az eredményt igazolja a régi tagállamokra, és még inkább az EMU 12 tagállamára szűkített elemzés is. A tíz közép-európai ország régióira erős béta konvergencia jellemző.

A béta konvergencia szükséges de nem elégséges feltétele a szigma konvergenciának, mely itt is teljesülni látszik a foglalkoztatás szintjét tekintve. A kezdeti teljes foglalkoztatási szint és a növekedési ráta között kimutatható szignifikáns negatív kapcsolat van, vagyis a legalacsonyabb foglalkoztatási arányú régiók gyorsabban nőnek, vagy mint általában a közép-európai országok esetén a csökkenés sokkal lassabb.

⁴ Az előzőeknél szűkebb időintervallumot az összehasonlítható adatok hozzáférhetősége indokolta.

⁵ Parametrikus béta konvergencia vizsgálat.

A nyolc új, közép-európai tagállam régióinak foglalkoztatási szintje és annak növekedési üteme között nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat.

A mezőgazdaság szerepe a legkiemelkedőbb a munkaerő nemzetgazdasági ágak közötti megoszlásának és áramlásának béta konvergencia elemzésében. Számos, főként közép-európai régióban ahol a mezőgazdaság 1999-ben relatíve nagy szerepet játszott a foglalkoztatásban, a következő négy évben csökkent a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma. Az EU-15 és az EMU-12 országaiban a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma az egyensúlyi érték körül van, így ott nem figyelhető meg e jelenség.

A regionális elemzés igazolja az országok összehasonlításakor kapott fenti eredményeket. Jogos felvetés, hogy a közép-európai régiók foglalkoztatási struktúrájának mélyebb megismerésére van szükség, a munkaerőpiac több tényezőjének figyelembevételével.

A tíz közép-európai ország regionális munkaerőpiacának klaszteranalízise, 2001

A fejlesztési politikák kialakításához a regionális dimenzió vizsgálata is szükséges. A nyolc közép-európai ország EU-hoz való csatlakozása után – a strukturális alapok pénzügyi forrásának felhasználásával – új lehetőségeket kaptak a régiók fejlesztésére és az elmaradottak felzárkóztatására. E tanulmány célja nem a regionális fejlesztések, hanem a foglalkoztatás vizsgálata, azonban érdemes megjegyezni, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a foglalkoztatás szintje és az egy főre jutó GDP szintje között. Kimutatható, hogy leggyengébb a korrelációs kapcsolat a nyolc új EU tagállam régiói között.

Ez az eredmény is jelzi, hogy ezekben az országokban az Európai Unió tagságból előny kovácsolható a regionális fejlesztési politika lehetőségeinek kihasználásával, főként a kisebb foglalkoztatási arányú régiók számára. Ezek a pénzforrások lehetőséget adnak a foglalkoztatás helyzetének mind kvantitatív (munkahelyteremtés), mind kvalitatív (a munka termelékenysége, reálbér emelkedés) javítására. Ezért is indokolt a fejlesztések összehangolása és a foglalkoztatási politika ezirányú ösztönzése.

Klaszteranalízissel is vizsgálták a tíz közép-európai ország régióinak hasonlóságát és különbözőségét, egy 53 sorból (a tíz közép-európai ország régiói) és 25 oszlopból (változók) álló (kiindulási) mátrix adatai alapján. A 2001. évi adatok forrása szintén az Eurostat régiós adatbázisa. A vizsgálatba bevont változók két (elméleti) csoportba sorolhatóak:

- 1) a regionális munkaerőpiac (alap) mutatói: foglalkoztatási ráta (általános, férfi, női, 55–64 évesek), önfoglalkoztatási ráta és a teljes foglalkoztatottságon belüli aránya, munkanélküliségi ráta (általános, férfi, és női), a fiatalok és a hosszútávon munkanélküliek foglalkoztatási rátája és a teljes foglalkoztatottságon belüli aránya.
- 2) a foglalkoztatás nemzetgazdasági ágak (NACE 1) közötti megoszlását leíró mutatók: szintén a munkaképes korúakra számítva.

A második csoportba tartozó tényezők nagyban befolyásolják a gazdaság fejlődését. Ezt igazolja a gazdasági növekedés irodalma is, mely nagy szerepet tulajdonít a gazdaság szerkezeti helyzetének. A gazdasági szerkezet egyes térségek foglalkoztatási szintjét

befolyásoló hatását csak az utóbbi időkben mutatták ki empirikus elemzésekkel Európában.

A változók számának szűkítése (a látens változók kiszűrése) után a tíz közép-európai ország régióit nyolc változó szerint vizsgálták:

- 1) a teljes foglalkoztatási arány,
- 2) az 55–64 év közöttiek foglalkoztatási aránya,
- 3) az önfoglalkoztatottak aránya,
- 4) a teljes munkanélküliségi ráta,
- 5) a hosszú távon munkanélküliek teljes foglalkoztatottakhoz viszonyított aránya,
- 6)–8) a foglalkoztatás szerkezetét jellemző három mutató.

A klaszterezést a hierarchikus Ward, és a nem hierarchikus k-átlag módszerrel is elvégezték. Mindkét esetben az 53 régió 7 csoportot alkotott. Csak három régió esetén mutatkozott különbség a régiók csoporthoz való tartozását vizsgálva. Ez a nagyfokú hasonlóság (szinte azonosság) a klaszterelemzés megbízhatóságát igazolja.

A kapott eredményekből jól látható, hogy az azonos klaszterbe tartozó – hasonló munkaerő-teljesítményű és/vagy struktúrájú – régiók földrajzi elhelyezkedése nagyon különböző képet mutat. A hét csoport közül csupán egynek a régiói helyezkednek el egy országban (Romániában). A fordítottja is igaz: az országok régiói nem egy klaszterbe tartoznak. Legnagyobb a különbség a lengyel és román régiók között, a legkisebb különbség Szlovákia és Bulgária régiói között mutatkozik.

Az **1. jelű klaszter**be 13 régió tartozik, a nyugat-bulgáriai régiók jelentős része, Szlovákia összes régiója a fővárosi, pozsonyi kivételével, valamint az észak-lengyel-országi régiók. Ezekben mindhárom foglalkoztatási ráta átlag alatti értéket mutat, és itt a legnagyobb a munkanélküliségi ráta. A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya átlagosnak mondható, és viszonylag kicsi a feldolgozóiparban és a bányászatban foglalkoztatottaké.

A **2. jelű klaszter**be tartozó régiók számos hasonlóságot mutatnak az első csoporttal, de a munkanélküliségi ráta e régiókban nagymértékű eltérést mutat az előzőektől (alacsonyabb az átlagnál). Ide a balti országok, Kelet-Magyarország, Dél-nyugat Lengyelország és Bulgária régiói tartoznak).

A **3. jelű klaszter**be a Pozsony és Prága körüli régiók tartoznak. A 7. jelű klaszterbe tartozó régiókkal együtt ezeken a területeken a legjobbak a foglalkoztatottsági mutatószámok.

A **4. jelű klaszter**be tartozik a legtöbb cseh régió, valamint a magyarországi Közép- és Nyugat-Dunántúl, két román és egy szlovén régióval együtt. Ezekben a régiókban is magas a foglalkoztatottak aránya, az idősebb korosztály foglalkoztatási aránya közepesnek, a munkanélküliségi és az önfoglalkoztatási ráta alacsonynak mondható. Még fontos a mezőgazdaság munkaerőpiaci szerepe, de a foglalkoztatottak szektorok közötti megoszlása széles skálán mozog.

Az **5. jelű klaszter** főként nehéziparra (bányászat) szakosodott (két cseh és egy lengyel) régiókat tartalmaz, rossz foglalkoztatási mutatószámokkal.

A **6. jelű klaszter** nyolc lengyel és három román régiót foglal magában, átlagon felüli foglalkoztatottsági (főként önfoglalkoztatási) arányszámmal, átlag körüli munkanélküli-

ségi rátával és a hosszú távú munkanélküliségi ráta alacsonyabb szintjével. Ezekben a régiókban a foglalkoztatás szerkezetének kialakításában nagy szerepe van a mezőgazdaságnak, kevesebb a feldolgozóiparnak.

Bár nehezen határozható meg az Európai Foglalkoztatási Stratégia (EES) hatása a foglalkoztatási szintre, ezek az elemzések kvantitatív eredményei igazolják a pozitív kapcsolatát (a béta és szigma konvergencia mutatóival) a foglalkoztatási szinttel az 1997–2003 közötti időszakban. A foglalkoztatáspolitikai mai irányában nagy hangsúlyt kap a regionális foglalkoztatási egyenlőtlenségek megszüntetése is. Egyre inkább érvényesül a szubszidiaritás elve a politika irányvonalában, pl. aktív munkaerőpiaci politikák révén, melyek a lokális/regionális munkaerőpiac alapos ismeretén alapulnak. Felvetődött a foglalkoztatás szerkezetének kialakításában például, hogy a különböző országok azonos foglalkoztatási szintű régióiban összehangolt európai politikát alkalmazzanak, de ennek megvalósíthatóságát az országok közötti jelentős intézményi különbségek nagyban nehezítik.

A kvantitatív célok – a részletesen elemzett három kvantitatív mutatószám – teljesítése mellett indokolt a munkaerőpiac más fontos jellemzőinek figyelembe vétele is a közösségi stratégiák kialakításánál. Ezt igazolja a Tanács 2000. évi lisszaboni stratégiai célkitűzése is, mely szerint

„az Európai Uniót a következő évtizedben a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb tudásalapú gazdaságává kell tenni, mely több és jobb munkahely teremtésével és nagyobb szociális kohézióval képessé válik a növekedés fenntartására”.

(Ismerteti: Cseh Tímea)



A GYÓGYSZER-KÜLKERESKEDELEM EXPANZIÓJA ÉS ANNAK FŐBB OKAI

A Világkereskedelmi Szervezet (WTO) World Trade Report 2005 című kiadványa külön alfejezetben foglalkozik a gyógyszerek és gyógyszerészeti termékek (SITC 54) külkereskedelmében az elmúlt években bekövetkezett igen dinamikus növekedés lehetséges okaival. 2000 és 2003 között éves átlagban a termékcsoport globális exportja (folyó áron, dollárban számítva) 23%-kal növekedett, s a 2003. évi értéke elérte a 200 milliárd dollárt (ez a teljes világexport nem egész 3%-ának felel meg). Iparági források szerint (IMS World Review 2004) a gyógyszerészeti termékek globális, auditált értékesítése, vagyis a kiskereskedelmi eladások összege 317 milliárd dollárról 466 milliárd dollárra nőtt három év alatt (+47%).

Hazánk vonatkozásában 2000–2004 között az éves átlagos növekedési ütem – folyó dollárban – exportban 31%-ot, importban 27%-ot tett ki. (Forintban számítva a növekedési ütem – a forint dollárhoz viszonyított felértékelődése miatt – mintegy 10 százalékponttal kisebb, kivitelben 21%, behozatalban 17% volt.)

A folyamatok mélyebb elemzése nélkül a WTO nevesít néhány tényezőt, amelyeket a világszintű forgalombővülés legfontosabb okainak tart. Ezek a következők:

- A népesség elöregedése, valamint az egészségtudatosabb életmód térnyerése miatt a kereslet erőteljesen növekedett.
- A kereskedelem liberalizációjának megvalósulása a GATT Uruguay-i fordulója eredményeképpen. A forduló befejezése előtt, 1994-ben az Egyesült Államokra, Kanadára, Japánra és az Európai Unióra (EU-15) vonatkozó átlagos, becslült vámszint 6,2% volt, ami 1999-re 0%-ra csökkent. (Ezek az országok – amelyeket a WTO egyébként „Quad” országoknak nevez – együttesen a gyógyszer-világexport több mint 80%-át, az importnak pedig mintegy háromnegyedét bonyolítják le, s a szintén a fejlett országok csoportjába tartozó Svájjal együtt az arány 90, illetve 80%.)
- A gyógyszerek értékesítésére vonatkozó kiterjedt adminisztratív szabályozás sok fejlett államban – még az Unión belül is – igen eltérő árszintet eredményezett, amelynek következtében érdemessé vált egyre nagyobb mértékben kereskedni e termékekkel. A német Országgyűlés például – az egészségügyi kiadások növekedésének megfékezése céljából – törvényben kényszerítette a gyógyszerforgalmazókat arra, hogy forgalmuk legalább 7%-át előrecomagolt, importból származó gyógyszerekből biztosítsák, amelyek következtében a német gyógyszer-reimport értéke négy év alatt ötszörösére, 1,3 milliárd dollárra emelkedett.
- A felvásárlások, összeolvadások, kiszervezések – amelyek legfőbb célja a méretgazdaságosságra való törekvés által elérhető nyereség növelése – földrajzilag koncentrálták a termelőegységek elhelyezkedését, ami a külkereskedelmi forgalom értékére növelő hatást gyakorolt.

- A külföldi működőtőke-befektetések forgalomnövelő hatása. A fejlett infrastruktúra és a kedvező adózási feltételek hatására például jelentős értékű külföldi működőtőke áramlott Írországra, ahol az Ír Ipari Fejlesztési Ügynökségtől származó információk szerint a világ 15 vezető gyógyszercege közül jelenleg 13 rendelkezik, összességében 82 gyáregységgel.
- A nem termelő beruházások által előidézett forgalomnövekedés. Erre a legjellemzőbb példa Belgium, amely lényegében egy kereskedelmi elosztóközpont létesítése révén (alapvetően az Írországra termelt áruk kerülnek innen szétosztásra) vált 2002-ben a világ legnagyobb gyógyszerexportőrévé, és – az Egyesült Államokat követően – a második legnagyobb importőrévé. A tevékenysége tehát főleg nagykereskedelmi jellegű, s – ahogy az 1. tábla számaiból is látszik – a hozzáadott érték nagysága lényegesen kisebb, mint Írországra, vagy akár Svájc esetében.

1. tábla

A világ legfontosabb gyógyszerkereskedő nemzetei

Ország, országcsoporthoz	Az export		Az import	
	értéke, milliárd dollár	éves átlagos növekedési üteme, %	értéke, milliárd dollár	éves átlagos növekedési üteme, %
	2003	2000–2003	2003	2000–2003
Egyesült Államok	19	13,5	32	28,8
Kanada	2	24,0	6	17,3
Európai Unió (EU-15)	141	26,7	113	29,1
Ebből:				
EU-15 extra	59	21,5	28	20,3
EU-15 intra	81	31,1	85	32,6
Ebből:				
Belgium	26	55,3	24	62,4
Írországra	15	45,4	2	19,6
Svájc	18	20,2	10	22,1

(Ismerteti: Herczog Tamás)